الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

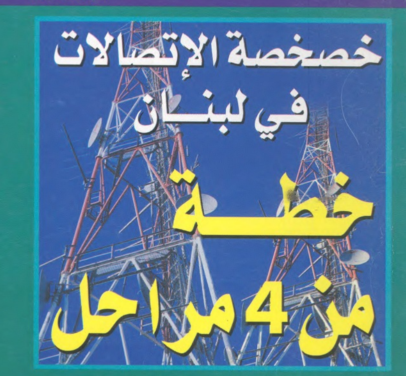
ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 238 / Year 21 / October 1999

تشرين الأول / أكتوبر 1999 / السنة الحادية والعشرون / العدد 238

إقتصادات الخليج بعد تحسن أسعار النفط

المصارف الإسلامية أداء العام 1998



خصخصة الإتصالات في لبنان خطة من 4 مراحل

بارتر كارد: نظام عملة الجدود

"عوده" و "ليبانون انفست": تحالف ستراتيجي

ليبيا: مشاريع بـ35 مليار دولار

الأردن بين المثلثين

أغنى العائلات المصرية:



ماذا وراء صعود ساويرس؟



القرصنة التقنية: إسرائيل في الطليعة

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb
SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae.
FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
(33-1) 40 06 00 85
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل ● سوريا 50 ل.س ● الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار ● السعودية 25 ريالا ● الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار ● قطر 25 ريالا ● الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال ● اليمن 500 ريالا ● مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات ● ليبيا 5 دنانير ● تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

يحمل هذا العدد من «**الاقتصاد والأعمال**» في طياته طائفة متنوعة من الموضوعات والتقارير والقضايا.

توقف هذا العدد عند وضع **اقتصادات بلدان الخليج أمام تحسّن سعر النفط**، مستعرضاً الانعكاسات التي قد تنتج عن ذلك سواء على نسب العجز في الميزانيات أو على وتيرة الإنفاق الحكومي. وقد خلص التقرير إلى عدم حدوث أية تغييرات أساسية في السياسات العامة انطلاقاً من ضرورة المضي في عملية إعادة الهيكلة، ومن عدم الركون كلياً إلى الارتفاع الخاص. ومهما يكن فإن تحسن النفط جاء نتيجة قدرة «أوبك» على لعب دور مرن وعلى وصولها إلى اتفاق بخفض حصص الإنتاج.

كذلك سلّط العدد الضوء على قضية **خصخصة الاتصالات في لبنان** مشيراً إلى التوجّه الميداني الذي انتقل من مرحلة التفكير إلى مرحلة «الحبر على الورق» تمهيداً لاستصدار القوانين اللازمة. فهل تتمكّن الحكومة اللبنانية من إنجاز ما وعدت به في بيانها الوزاري؟ وهل يبدو مجلس النواب قادراً على تسجيل أول موقف له باتجاه خصخصة المرافق التي وقع الاختيار عليها لتكون الاتصالات الثابتة في رأس الأولويات؟

ويتناول عدد تشرين الأول/ أكتوبر، أول مبادرة ليبية بعد رفع الحظر عنها باتجاه دعوة الاستثمار وعرض **آفاق الاستثمار والتجارة في ليبيا**، حيث أن الحكومة رصدت نحو **35 مليار دولار** لإنفاقها خلال الأعوام الخمسة المقبلة. و«**الاقتصاد والأعمال**» كانت المطبوعة العربية الوحيدة التي دُعيت إلى الندوة في طرابلس الغرب والتي شارك فيها جمع غير قليل من المستثمرين.

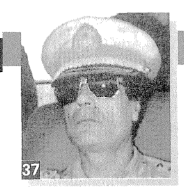
وتوقف العدد عند أداء **المصارف الإسلامية** في العام 1998 من خلال تحليل لأبرز الاتجاهات والظواهر التي حفل بها هذا القطاع الصاعد، ومن خلال ترتيب شمل 13 مصرفاً إسلامياً عاملاً في البلدان العربية.

وأخيراً وليس آخراً، تابعت «**الاقتصاد والأعمال**» مسألة **حماية الملكية الفكرية** فالتقت مسؤولاً أميركياً معنياً أعلن أن إسرائيل هي في طليعة البلدان في مجال **القرصنة التقنية**.

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

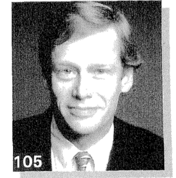
تشرين الأول / أكتوبر 1999 / العدد 238

المحتويات


37


8


46


105

بدء الإنتاج في مصنع الرياض التابع لمجموعة العمران


محمد العمران

ضمن إطار خطة موسّعة للعمل والإنتاج، بدأ أحدث المصانع التي أنشأتها مجموعة شركات محمد العمران لإنتاج العصائر في المنطقة الصناعية في الرياض في المملكة العربية السعودية، إطلاق منتجاته إلى الأسواق بعدما بلغت تكلفته الإجمالية الإستثمارية 46 مليون ريال سعودي.

والمصنع الجديد هو أحد فروع مجموعة شركات محمد العمران في الخليج العربي تحت إسم «مصنع اتحاد الخليج للعصير» وتبلغ طاقته الإنتاجية 4،5 ملايين كرتونة سنوياً من كافة أنواع العصائر التي ينتجها أيضاً مصنع الاتحاد في الشارقة تحت إسم «مازا»، وهو إنتاج قابل للزيادة بحيث يصل إلى 6 ملايين كرتونة.

في هذا الإطار، يقول **محمد عبد الله العمران**، رئيس المجموعة: «إن المصنع الجديد الذي استغرق العمل به عامين، يعتمد أحدث التقنيات العالمية في مجال إنتاج العصائر»، مشيراً إلى أنه تمّ تأمين كافة خطوط المصنع الثلاثة والمعدات الخاصة به من كل من إيطاليا واليابان وأميركا والهند، وأن المصنع قابل لاستيعاب خطوط جديدة في حال الإتجاه إلى أصناف أخرى من العصائر.

أمّا المواد الأولية التي يعتمد عليها الإنتاج مثل لبّ العصائر فيتم تأمينها من المصنع التابع للمجموعة في الموزمبيق، وتحديداً لبّ المانغو، بالإضافة إلى مادة الـ PET التي يتم تأمينها من شركة سابك السعودية بكافة أحجامها ويتم استخدامها في عبوات التعبئة.

وأضاف **محمد العمران** أن كافة دراسات الجدوى الخاصة بالمشروع قد أثبتت الحاجة الفعلية للمصنع لتلبية إحتياجات السوق في المملكة العربية السعودية، ومن ثم التصدير إلى اليمن ومصر في المرحلة الأولى، على أن تتجه منتجات المصنع لاحقاً لتغطي كل من منطقة القرن الأفريقي ودول شمال افريقيا وخصوصاً بعد البدء بتصنيع مركّزات العصائر من البرتقال والأناناس والموز.

وذكر **العمران** أن المصنع الجديد سيخفف من العبء الكبير الذي كان يتحمله من قبل مصنع الشارقة وحده ليتفرغ بكامل إنتاجه لمنطقة الشرق الأوسط وآسيا الصغرى والكبرى. وأضاف بأنه على الرغم من المنافسة الكبيرة التي تشهدها السوق حالياً، إلا أن البقاء دائماً للأفضل.

وأكّد **العمران** أن انخفاض أسعار المواد الأولية التي يعتمدها إنتاج العصائر نتيجة الركود الذي أصاب الإقتصاد العالمي، ساهم في زيادة الطاقة الإنتاجية لمصانع المجموعة وعزز من مبيعاتها، كما انعكس إيجاباً على نتائج أعمالها في النصف الأول من العام الحالي مقارنة بمعدلات الأداء على مدار العام الماضي.

ناصر مشموم

فنادق ابو نواس: تغييرات ادارية

جرت تعديلات إدارية في مجموعة فنادق ابو نواس في تونس التابعة للمجموعة التونسية الكويتية للتنمية.

فقد تمت تسمية السيد **ناصر مشموم** مديراً للإستغلال ليصبح مشرفاً مباشراً على ادارات جميع الوحدات الفندقية التي تضمّ عدداً من فنادق الدرجة الأولى أبرزها في تونس العاصمة وسوسة وجربة وقمرت.

وخلّف **مشموم** في منصبه كمدير للتسويق السيد **حسان بن ثابت** الذي كان يتولى إدارة التسويق في فندق ابو نواس – تونس.

من جهة ثانية، وبعد أن اشترت المجموعة التونسية الكويتية للتنمية التي يرأسها السيد **مطلق الصانع**، فندق المنتزه في منطقة طبرقة في الشمال التونسي، باشرت برنامج تجديد عدد من الوحدات الفندقية وخصوصاً فندق المشتل أحد أقدم الوحدات التابعة للمجموعة والكائن في العاصمة قرب حديقة البلغدير.

قرض مشترك لشركة «صدف»

تمّ التوقيع على قرض مشترك لصالح الشركة السعودية للبتروكيميائيات «صدف» بقيمة 300 مليون دولار شارك فيه البنك السعودي – الأميركي «سامبا» الذي يملك «سيتي بنك» بنسبة 30 في المئة من رأس ماله، و«الشركة العربية للإستثمارات البترولية» (أبيكورب) و«البنك الصناعي الياباني» و«البنك الأهلي التجاري» و«البنك السعودي الهولندي».

يهدف القرض إلى تمويل وتوسيع طاقة معمل الستايرين – 2 من 500 ألف طن إلى 1،1 مليون طناً وإنشاء وحدتين للتوليد المشترك للكهرباء والبخار.

6 عقود ضمان ائتمان صادرات

تمّ خلال شهر تموز/يوليو المنصرم إبرام ستة عقود ضمان ائتمان صادرات قيمتها نحو 14،3 مليون دولار أميركي. شملت هذه العقود صادرات لسلع مختلفة أهمها الأدوات الصحية ومستلزماتها والسيراميك والمباني الحديدية الجاهزة والأصباغ، منشؤها الجمهورية اللبنانية ودولة الإمارات العربية المتحدة ودولة الكويت والمملكة الأردنية الهاشمية والمملكة العربية السعودية.

وبذلك يصبح إجمالي قيمة العقود المبرمة منذ بداية العام الحالي حتى نهاية شهر تموز/يوليو نحو 118 مليون دولار أميركي، كما يصبح إجمالي العقود المبرمة منذ بدء عمل المؤسسة العام 1975 حتى اليوم نحو مليار و562 مليون دولار.

أكثر من تعاون وأقل من دمج


مصافحة.. وتفاؤل

بنك عوده وليبانون انفست: تحالف ستراتيجي

في خطوة هي الأولى من نوعها في لبنان وربما في العالم العربي أعلن بنك عوده (ثالث أكبر المصارف في لبنان) وشركة ليبانون انفست (أول شركة استثمارية أسست في لبنان بعد عودة الاستقرار) عن اتفاق تعاون بين المؤسستين.

وما تمّ الاتفاق عليه بين المؤسستين هو أكثر من تعاون، «بل هو تحالف يهدف إلى تعزيز مواردهما وتنمية قدراتهما، كما إلى زيادة طاقاتهما الإصدارية والتوزيعية في السوقين المحلية والإقليمية». وهو كذلك أقل من اندماج وهذا ما أكّد عليه البيان المشترك الذي بدأ بالعبارة التالية: «إن هذا الاتفاق لا ينطوي على أية عملية دمج أو مساهمات متبادلة بين المؤسستين».

جاء هذا الاتفاق الذي أعلن عنه في مؤتمر صحفي مشترك بعد مفاوضات بين المؤسستين استغرقت أشهراً عدة وتناولت غير وجه من أوجه التعاون بينهما، خصوصاً أن بنك عوده كان من المساهمين الرئيسيين في تأسيس «ليبانون انفست» وهو يملك 2,5 في المئة من الأسهم وممثّل في مجلس الإدارة بشخص رئيس مجلس الإدارة المدير العام السيد **ريمون عوده**، إلا أن اللافت في اتفاق التعاون هو أن رئيس مجلس إدارة «ليبانون انفست» د. مروان غندور سيصبح عضواً في مجلس إدارة بنك عوده كدليل على الطابع الستراتيجي لهذا التحالف بين البنك والشركة.

بيان التحالف

صدر عن المؤسستين بيان أوضح مجالات التكامل بين البنك والشركة، مشيراً إلى المزايا المحققة لكل منهما، فضلاً عن مزايا وفورات الحجم. ومما جاء في البيان:

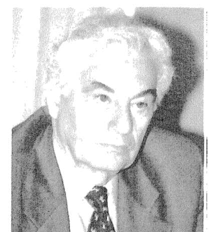
« هو اتفاق منبثق من رؤية موحّدة لضرورات إعادة هيكلة المؤسسات المالية اللبنانية، من أجل مواجهة تحديات المنافسة الإقليمية والدولية التي ترتسم في الأفق. ويقوم الاتفاق على تكامل مهم بين المؤسستين على مستوى قاعدة المساهمين، كما على صعيديّ العمليات والأسواق.

فالواقع أن قاعدة مساهمي ليبانون انفست، المكوّنة بصورة أساسية من مستثمرين خليجيين عرب، تكمل قاعدة مساهمي بنك عوده التي تضمّ، بالإضافة إلى مجموعات لبنانية وكويتية، شريحة مهمة من المستثمرين المؤسساتيين الدوليين في عداد حاملي إيصالات الإيداع العمومية.

وعلاوة على القيمة المضافة التي سيولدها هذا الاتفاق لصالح المساهمين، فإنه يوسّع آفاق استثماراتهم في منطقة واعدة بمشاريع كبيرة في مرحلة ما بعد السلام.

فعلى صعيد العمليات، يقوم التكامل على مستوى المزايا التفاضلية التي نجحت كل من المؤسستين بتكوينها خلال العامين الماضيين: ليبانون انفست، على مستوى الخدمات المالية للشركات وإصدارات الأسهم في السوق الأولية، خصوصاً، وبنك عوده، على مستوى ترتيب القروض المشتركة والإصدارات الأولية لأدوات الدين والتداول في السوق الثانوية، حيث أن المعدل السنوي لحجم التداول في ردهة الأسواق لدينا يناهز 4 مليارات دولار، وحصتنا من سوق العمليات في بورصة بيروت تبلغ 28 في المئة.

أما التكامل على صعيد الأسواق، فيقوم على مستوى طاقة التوزيع المحلية لبنك عوده، من خلال شبكته التي باتت الأولى من حيث الحجم، وطاقة التوزيع الواسعة لدى ليبانون انفست في دول الخليج العربي، التي تنطوي على إمكانات توظيف واستثمار تشكّل محطة اهتمام الكثير من



ريمون عوده



مروان غندور

مصارف الأعمال الدولية الكبرى.

وعليه، فنحن نعتقد أن هذا التكامل يسمح بإطلاق ديناميكية نمو جديدة للمؤسستين الشريكتين عبر تمتين الروابط بين لبنان ودول الشرق الأوسط، حيث تنوي ليبانون انفست تعزيز حضورها ونشاطها».

إعادة توزيع مهام

إن اتفاق التعاون هذا، يلحظ إعادة توزيع المهام بين المؤسستين لتسريع تنمية نشاطاتهما:

1– سوف يُعهد إلى بنك عوده في نشاطات التداول والوساطة في الأسواق الثانوية. كما أن بنك عوده وليبانون انفست سينسقان معاً هندسة وبيع المشتقات في هذه الأسواق.

2– سوف تتولّى ليبانون انفست نشاطات الخدمات المالية للشركات وإصدارات الأسهم، بينما ستكون نشاطات إصدارات سندات الدين من اختصاص بنك عوده. يبقى أن المؤسستين ستتعاونان بشكلٍ وثيق في إنجاح جميع التفويضات التي يديرها كل منهما.

3– على صعيد الأبحاث، التي تظل أهم ركيزة داعمة لنشاطات مصرف الأعمال وسوق رأس المال، فإن بنك عوده سيواصل منفرداً إصدار تقاريره الاقتصادية الفصلية، كما ستواصل ليبانون انفست إصدار توصياتها الاستثمارية عن المصارف اللبنانية. أما التقرير الاقتصادي الأسبوعي والأبحاث القطاعية، إضافةً إلى التوصيات الاستثمارية بشأن المؤسسات المحلية غير المصرفية، فستصدرها المؤسستان معاً.

4– لقد قررت المؤسستان التفكير سوية في جدوى وإمكان قيامهما بنشاط إدارة الموجودات في لبنان.

إننا على يقين بأن اتفاق التعاون هذا سيولّد قيمة مضافة لمساهمي المؤسستين، ويعود بالنفع على موظفيهما. وفي السابق الدائر بين مختلف عواصم المنطقة على التفوّق في المجالين المالي والمصرفي، يؤمّن هذا الاتفاق من دون شك قدراً من الدعم لموقع بيروت التنافسي.

3 إيجابيات

أما رئيس مجلس إدارة ليبانون انفست **د. مروان غندور** فقال: «كنا نتطلع منذ فترة ليست بقصيرة إلى تحالف مع مصرف تجاري. ولنا في ذلك 3 إيجابيات هي:

- تلبية رغبة المساهمين في التوسّع
- تحقيق مزايا وفورات الحجم
- زيادة إمكانات التوسع محلياً»

وأشار **غندور** إلى «أن النظرة المتبادلة بين المصارف والشركات المالية كانت سابقاً مشوبة بالغموض وبشعور المنافسة، إلا أن التجربة التي مر بها القطاع المصرفي والمالي في مجال نشاطات الأسواق المالية وما أفرزت من نضوج في الرؤيا أدّت إلى تبديل النظرة وإحلال فكرة التكامل محل التنافس».

ويمكن القول إن التحالف الستراتيجي بين بنك عوده وشركة ليبانون انفست يشكل نقلة نوعية سوف تشكّل اتجاهاً ويمكن أن تتطور. كما من شأن هذا التحالف أن يسهم في تعزيز الصناعة المالية المحلية من خلال قيام مؤسسات قادرة على مراكمة الخبرات واستقطاب الكفاءات والكوادر العاملة في الخارج.

عدد خاص

المصارف العربية: أول 100



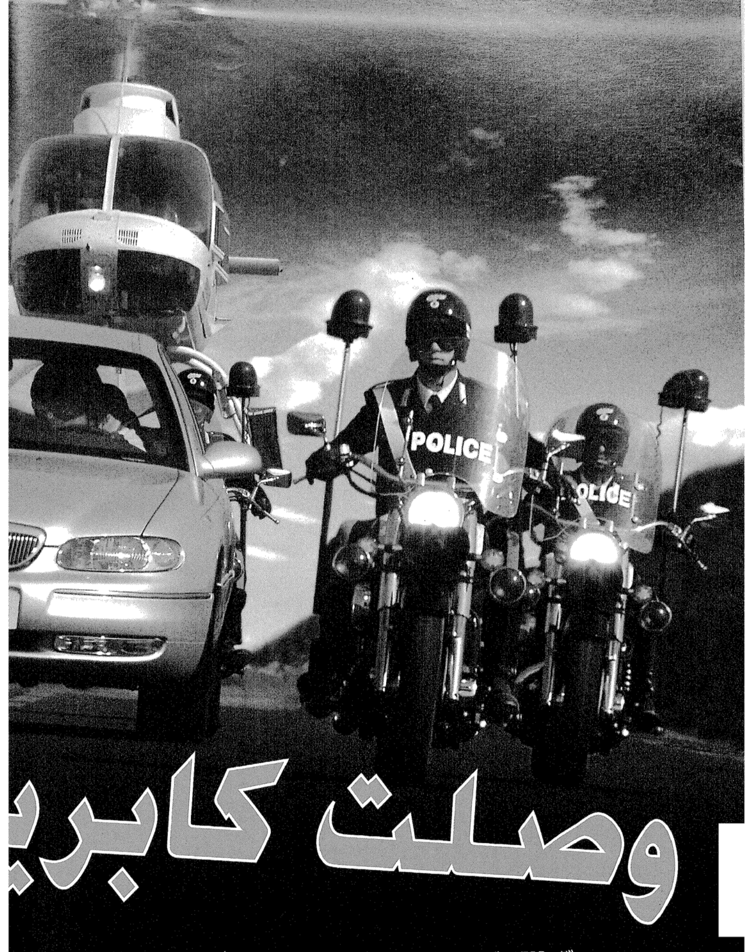
قبل أيام معدودة من صدور هذا العدد أصدرت «الاقتصاد والأعمال» عددها الخاص السنوي عن المصارف العربية، والذي يصدر متزامناً مع الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، ويتمّ توزيعه خلالها.

وأهمية العدد، الذي ينتظره الوسط المصرفي والمالي، لم تعد تكمن في احتوائه على ترتيب أول 100 مصرف عربي وحسب، إنما تكمن كذلك في الموضوعات والتقارير التي يتضمّنها والتي تشكّل رصداً لأبرز الاتجاهات القائمة والمتغيرات المرتقبة.

والعدد الخاص لهذه السنة والذي يقع في نحو 200 صفحة، طرح، باعتباره العدد الخاص الأخير في هذا القرن، عدداً من القضايا التي هي بمثابة استحقاقات برسم العام 2000. فتناول قضايا عدة بينها ستراتيجيات العمل المصرفي، المعوّقات القائمة أمام الدمج، وأزمة قيادات المصارف.

وإلى الترتيب التقليدي لأول 100 مصرف وفقاً لمعايير حقوق المساهمين، تضمن العدد، ولأول مرة، ترتيباً لأول مئة مصرف عربي وفقاً للرسملة السوقية.

كذلك تضمّن العدد تقارير قطرية عن بعض الدول العربية بينها: السعودية، الإمارات، الكويت، تونس ولبنان



POLICE
POLICE
وصلت كابري
• محرّك V8 جبّار سعة ٥,٧ لتر وبقوة ٢٩٥ حصاناً • مزيد من الرحابة والراح

أغنى العائلات المصرية حالياً
ماذا وراء صعود ساويرس؟

مع النمو والتمدد الإقليمي لمجموعة شركات «أوراسكوم» — التي تزيد عن 25 شركة — عبر شرائها حصصاً مؤثرة في مشاريع حيوية خارج الحدود المصرية، خصوصاً في سورية والأردن ولبنان، يزداد الحديث عن هذه الأسرة التي تقف — عبر تماسك عائلي تقليدي — وراء هذه المجموعة الضخمة والناجحة من الشركات. وإذا كانت صفقة المحمول وبيزنس الإتصالات هي التي وضعت عائلة ساويرس ومجموعة «أوراسكوم» في قلب دائرة الضوء على ساحة الأعمال في مصر، فإن قرار أو «مغامرة» أوراسكوم للتكنولوجيا بشراء 20 في المئة من رأس مال شركة المحمول الأردنية تم دخولها عقب ذلك في «كونسورتيوم» مع شركات عالمية لإنشاء شبكة محمول في سورية، قد أعاد وضع هذه العائلة المصرية في قلب دائرة الضوء على ساحة الأعمال في المنطقة العربية.

من هنا، تبادر «الإقتصاد والأعمال» برصد التاريخ الإقتصادي والإجتماعي لأشهر وأغنى العائلات المصرية في الوقت الراهن عبر التقرير التالي.

بيزنس عائلي

تستدعي مجموعة شركات أوراسكوم — وبحق — كل تاريخ الرأسمالية الوطنية المصرية التي ظهرت في أواخر القرن الـ 19 وتبلورت ملامحها الطبقية مطلع القرن العشرين، ليس ذلك لأن أوراسكوم تجسّد تراث البيزنس العائلي في مصر فحسب ولكن لأن بدايات عائلة ساويرس تمثل إلى حد كبير حالة من العصامية والكفاح تضعها في مقدمة صفوف الرأسمالية الوطنية المصرية في طورها الأخير والتي ظهرت مع مطلع الثمانينات مع تولي **مبارك** الحكم وتبلورت ملامحها الطبقية في منتصف التسعينات.

فهذه العائلة يمتد تاريخها مع «البيزنس» لأكثر من نصف قرن وتحديداً في العام 1950 عندما أسس الشاب **أنس ساويرس** في ذلك الوقت مكتب مقاولات


نجيب ساويرس

صغير بإسم «لمعي وأنس للمقاولات» بأحد أحياء الطبقة المتوسطة في قاهرة الخمسينات وهي الشركة الصغيرة التي أخذت منها «أوراسكوم» سمتها التجارية حيث تعني كلمة أوراسكوم العنوان التلغرافي لشركة «لمعي وأنس للمقاولات».

ورغم النشاط المحدود لهذه الشركة في بادىء الأمر إلا أنها خضعت لقرارات التأميم التي أصدرها **عبد الناصر** مطلع العام 1961 لتدخل عائلة **ساويرس** في منحنى جديد بعد هذا التاريخ الفاصل.

من ليبيا للإنفتاح

لم يكن أمام **أنس ساويرس** في ذلك الوقت وهو الحاصل على بكالوريوس الزراعة سوى الرحيل إلى ليبيا بحثاً عن فرصة عمل، فشدّ رحاله إلى طرابلس الغرب ليستمر هناك أكثر من 15 عاماً إستطاع

- الثروة تقدّر بنحو 600 مليون دولار
- بدأ عصامياً وأممه عبد الناصر وعاد مع الإنفتاح وازدهر في عصر السوق الحرة

خلالها تكوين ثروة لا بأس بها ثم عاد إلى مصر مع موجة الإنفتاح الإقتصادي الذي إتسم بالنزعة الإستهلاكية في منتصف السبعينات، وأسس شركة «أوراسكوم» في آب/أغسطس 1977 لتبدأ نشاطها بثلاثة موظفين فقط.

وبدأت عائلة **ساويرس** رحلة الكفاح من جديد والتي تلتها رحلة الصعود والنجاح في سماء «البيزنس» المصري، حيث استفادت الشركة من ظروف السوق المؤاتية في ذلك الوقت خصوصاً في مجال الإنشاء والتشييد ثم التوكيلات التجارية في سوق كانت «متعطشة» لكل شيء وتنعم إلى حد ما بوفرة مالية نتيجة تدفق مليارات الدولارات سنوياً من خارج البلاد حصيلة تحويلات المصريين العاملين في منطقة الخليج ثم المساعدات المالية الغربية لمصر — الأميركية خصوصاً— بعد توقيع إتفاقية كامب ديفيد. وشيئاً فشيئاً عرفت شركة «أوراسكوم» فلسفة تقسيم العمل مبكراً فأنشأت شركات شقيقة وأخرى تابعة وبدأ التخصص الفعلي للمجموعة ليقوده ثلاثة من الأبناء هم **نجيب وسميح وناصف**.

أنشطة رئيسية

وتتركّز أنشطة مجموعة **ساويرس** في ثلاثة أنشطة رئيسية هي قطاع التكنولوجيا والإتصالات ويتولاه المهندس **نجيب ساويرس** الإبن الأكبر للعائلة ويضمّ هذا القطاع تحت مظلته الشركة المصرية للتليفون المحمول «موبنيل» وتوكيلات تجارية لشركات تنتج ماركات عالمية شهيرة مثل هاولت باكارد (HP).

ويتميز هذا القطاع من أنشطة «أوراسكوم» بالنمو السريع والتمدد الجغرافي خارج الحدود المصرية حيث دخلت «أوراسكوم للتكنولوجيا» حليفاً رئيسياً في كونسورتيوم دولي لإنشاء شبكة للتليفون «المحمول» في سورية وهي الشبكة المقرر لها أن تعمل في نهاية العام الحالي.

كما نجحت الشركة في شراء 20 في المئة من أسهم شركة التليفون المحمول الأردنية وهي صفقات إعتبرها **نجيب ساويرس** بمثابة تمهيد الأرض لإنشاء شركة عملاقة للتكنولوجيا تهيمن على شبكات المحمول الإقليمية في الشرق الأوسط، وهو الأمر الذي دعا **ساويرس** للدخول في مفاوضات تجارية مؤخراً مع مجموعة «فرانس تليكوم» الفرنسية

لتصنيع أجهزة الهاتف النقّال في مصنع يجري إنشاؤه قريباً في مدينة 6 أكتوبر على مشارف القاهرة.

أما القطاع الثاني في مجموعة شركات ساويرس فيتمثل في القطاع السياحي ويُشرف عليه الإبن الأصغر **سميح ساويرس**، ويتركّز نشاط هذا القطاع حالياً في مشروعين عملاقين هما مشروع «منتجع الجونة» على ساحل الغردقة بإمتداد 15 كيلو متراً ويضمّ 18 فندقاً إلى جانب مطار خاص لرحلات الشارتر القادمة من أوروبا. وتتملك هذا المنتجع شركة «أوراسكوم للفنادق» القابضة.

كما يشمل القطاع مشروع «طابا هيلز» لتنمية ساحل طابا سياحياً وهو مشروع طور الإنشاء ولا يقلّ أهمية عن «منتجع الجونة» على خريطة السياحة المصرية. بالإضافة إلى ذلك تتملك الشركة مجموعة من المطاعم الصينية واليابانية والفنادق في القاهرة والإسكندرية والمراكب العائمة في الأقصر وشرم الشيخ ونويبع.

أما القطاع الثالث لأنشطة شركات ساويرس فيتمثّل في قطاع المقاولات والتشييد ويشرف عليه الإبن الأوسط المهندس **ناصف ساويرس**. ويتولى هذا القطاع كافة عمليات المقاولات الخاصة بالمجموعة والدخول في مناقصات البنية الاساسية وإنشاء الطرق والكباري (الجسور) بنظام الـ B.O.T.

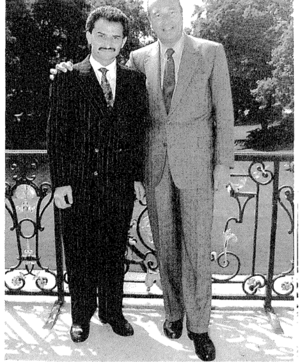
وتسعى مجموعة «أوراسكوم» إلى الدخول في أنشطة متنوعة ومؤثرة في ذات الوقت مثل السينما، حيث تمّ تأسيس شركة سينمائية برأس مال 200 مليون جنيه تستهدف بناء 150 دار عرض في مختلف محافظات الجمهورية.

ثراء رغم الفقر

ورغم البداية العصامية – إلى حد كبير – لعائلة **ساويرس** في عالم الأعمال إلا أنها حققت الكثير، حيث تنحدر العائلة من روافد الطبقة الوسطى المصرية التي علا شأنها في حقبتي الأربعينيات والخمسينيات حيث كان الجد الأكبر **نجيب ساويرس** يعمل محامياً نصف معروف في إحدى محافظات الصعيد في جنوب مصر.

رغم ذلك فإن عائلة **ساويرس** تعد اليوم من أغنى العائلات المصرية على الإطلاق حيث قدّرت مجلة «فوبس» الشهيرة ثروة العائلة بنحو 600 مليون دولار.

الرئيس شيراك يلتقي الوليد بن طلال



إستقبل الرئيس الفرنسي **جاك شيراك الأمير الوليد بن طلال**، رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة، والوفد المرافق في القصر الرئاسي (الإليزيه) وجرى خلال الإجتماع البحث في مواضيع شتى غطّت محاور إقتصادية عالمية ومحلية وأموراً فرنسية – سعودية.

ويعتبر **الأمير الوليد** من أكبر المستثمرين العالميين في فرنسا بحجم إستثمارات يتعدّى 6 مليارات فرنك فرنسي. وتشمل إستثماراته حصة 25 في المئة من مدينة الترفيه ديزني لاند – باريس Disneyland - Paris، ومطاعم بلانيت هوليود Planet Hollywood، وفندق جورج الخامس George V الذي يجري الآن ترميمه بالكامل ليفتتح مع نهاية هذا العام.

و**للوليد بن طلال** صداقات مع شخصيات فرنسية عدة على رأسها الرئيس **شيراك**، وكانت مدينة «كان» منحته الميدالية الذهبية.

... والوليد يستثمر في فندقين بمصر

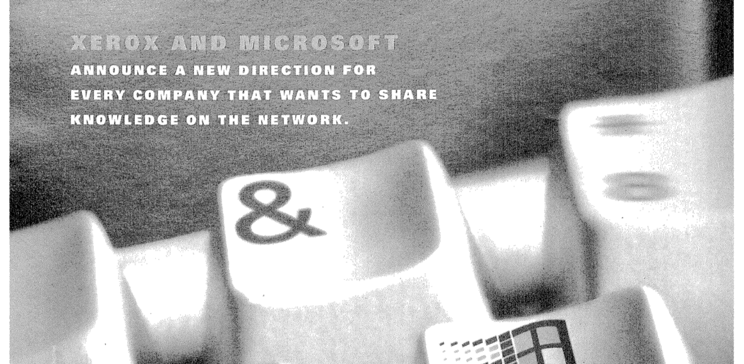
وقّع الأمير **الوليد بن طلال** مع رئيس مجلس إدارة شركة خليج سوما للتطوير **د. فريد سعد** على اتفاقية تمهيدية لبناء فندقين في المنطقة أحدهما تابع لـ فورسيزنز Four Seasons والثاني تابع لـ موفنبيك Movenpick.

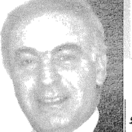
وتبلغ تكلفة الفندقين ما يزيد على 100 مليون دولار وستبدأ أعمال البناء منتصف العام 2000.

والمعروف أن **الوليد بن طلال** يملك حصة 26.5 في المئة من سلسلة فنادق فورسيزنز ونحو 30 من المئة من سلسلة فنادق ومنتجعات موفنبيك.

من جهة أخرى، أصبح **الوليد بن طلال** المالك الوحيد لفندق فيرمونت كوبلي بلازا Fairmont Copley Plaza في بوسطن بعدما اشترى حصة شريكه شركة اوليمبوس للعقارات.

وكان تمّ خلال السنوات الثلاث الماضية ترميم وتحديث مرافق وغرف الفندق وافتتاح «قاعة البلوط»، واستضاف العديد من الرؤساء والشخصيات السياسية بينها الرئيس **بيل كلينتون**. والفندق الذي افتتح العام 1912 يتمتع بأعلى تصنيف وقد منح درجة الـ 4 الماسات.


XEROX AND MICROSOFT
ANNOUNCE A NEW DIRECTION FOR
EVERY COMPANY THAT WANTS TO SHARE
KNOWLEDGE ON THE NETWORK.



سمير بدرو

«الخط الأخضر» تفوز بمناقصة صالات «الامارات»

فازت شركة «الخط الأخضر» بالمناقصة الخاصة بصالتي الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال الخاصتين بطيران الإمارات في مطار دبي الدولي الجديد. وقد شارك في هذه المناقصة إلى جانب الخط الأخضر، العديد من الشركات المحلية والأجنبية.

يُذكر أن الشركة أعدّت الدراسات والتصاميم اللازمة الخاصة بالصالتين. وسيشمل عقد التنفيذ إضافة إلى التصميم الداخلي، الأثاث والتجهيزات اللازمة للصالتين. ومن المتوقع إكتمال الأعمال مع نهاية العام الحالي.

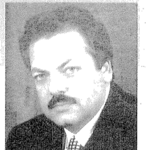
المهندس سمير بدرو، رئيس الخط الأخضر، قال: «ان حصولنا على هذا العقد، إنما يعكس المستوى المتقدّم الذي بلغته شركتنا، والسمعة المهنية العالية التي تتمتع بها، والتي ساهمت في حصولها على مشاريع كبيرة ومتميزة في أكثر من مكان من العالم».

وأضاف بدرو قائلاً بأن الخط الأخضر تتفاوض حالياً مع أكثر من شركة لتنفيذ صالاتها في مطار دبي الدولي.

"المخازن العمومية تشتري 51 في المئة من ICS

اشترت شركة المخازن العمومية الكويتية 51 في المئة من أسهم شركة Inspection and control services (ICS) في المملكة المتحدة، التي لعب فيها Citibank دور المستشار المالي للشركة الكويتية.

وتضمّ مجموعة ICS مكاتب ومختبرات في أكثر من 50 دولة في أنحاء العالم، وتوفّر المساعدات للحكومات لجهة تحصيل الرسوم الجمركية والعائدات الناجمة عن التبادل التجاري وتمثّل البلدان النامية سوقاً لخدماتها تفوق قيمتها عن 300 مليون دولار سنوياً، وتتطلّع الشركة إلى تعزيز وتفعيل تواجدها في البلدان المتقدمة التي تمثّل سوقاً لها تقدّر بـ 7 مليارات دولار سنوياً.



محمد أبو العينين

الغرفة الإقتصادية الليبية المصرية

أعيد إنتخاب **محمد أبو العينين** رئيساً للغرفة الإقتصادية المصرية الليبية المشتركة.

وجاء إختيار **ابو العينين** لولاية ثانية تستمر 4 أعوام.

«أوراسكوم» تفوز بصفقة إنشاء فندق

إستكمالاً لمشروع إنشاء مجمع سيتي ستارز هيليوبولس City Stars Heliopolis، وقّعت كل من اوراسكوم المصرية للإنشاء والصناعة وشركة Consolidated Contractors اليونانية إتفاقاً مع مجموعة غولدن بيراميدز بلازا Golden Pyramids Plaza المصرية السعودية بقيمة 177 مليون دولار.

يتضمّن المشروع الممتد على مساحة 115 ألف م2 بمساحة مبنية تصل إلى 75 ألف م2، إنشاء فندق خمس نجوم «هوليداي.ان.كراون بلازا» بسعة 480 غرفة إلى جانب تشييد فندق آخر أربعة نجوم بإسم هوليداي إن ومركز تجاري ضخم ومركز للخدمات الطبية وشقق سكنية ومواقف للسيارات تتسع لـ 5200 سيارة.

تجدر الإشارة إلى التعاقد السابق بين «أوراسكوم» وconsolidated contractors العام الماضي بقيمة 580 مليون جنيه لإنجاز المرحلة الأولى من المشروع.

عادل الشهاوي

صفقة غذاء بين مصر والعراق

رئيس «القابضة المصرية للصناعات الغذائية» **عادل الشهاوي** وقّع مع وزير التجارة العراقي **محمد مهدي صالح** على صفقة قيمتها 50 مليون دولار تشمل كميات من الزيت النباتي والصابون بأنواعه والجبن والمنظفات.

وقال **الشهاوي** أنه بهذه الصفقة تكون «القابضة» قد صدّرت مواداً غذائية إلى العراق بما قيمته مليار جنيه خلال الأعوام الثلاثة الماضية.

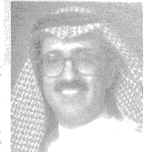
منحة أميركية للأردن

تلقّت الأردن منحة أخرى من الولايات المتحدة بقيمة 50 مليون دولار بهدف دعم ميزان المدفوعات الأردني، ليرتفع بذلك حجم المساعدات الأميركية للمملكة منذ العام 1997 إلى 249،5 مليون دولار حصدت الأردن منها 200 مليون خلال هذا العام.

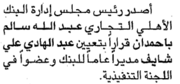
وقّع الإتفاق من الجانب الأردني وزير الإعلام والثقافة ووزير التخطيط بالوكالة **ناصر اللوزي**، وعن الجانب الأميركي كل من السفير المعتمد في عمان **وليام بيرنز ولويس لاك** مدير بعثة الوكالة الأميركية للإنماء الدولي.

وبهذه المنحة ستتمكّن الأردن من خفض أعباء ديونها الخارجية التي وصلت مع نهاية العام المنصرم إلى 6،8 مليارات دولار، إلى جانب تحسين إحتياطها من العملات الأجنبية وزيادة دخلها من جراء تشجيع الإستثمار والتجارة وخلق فرص العمل، كل ذلك تسهيلاً لإندماج إقتصاد المملكة بالإقتصاد العالمي.

ومن المتوقّع أيضاً أن تزداد حجم المساعدات العسكرية الأميركية للأردن التي بلغت قيمتها العام الماضي نحو 75 مليون دولار.



عبد الهادي شايف



شايف مديراً عاماً للبنك الأهلي التجاري

أصدر رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري **عبد الله سالم باحمدان** قراراً بتعيين **عبد الهادي علي شايف** مديراً عاماً للبنك وعضواً في اللجنة التنفيذية.

تخرّج **عبد الهادي شايف** من الجامعة الأميركية في بيروت والتحق بالبنك في العام 1975 في الإدارة الخارجية حيث أمضى أربعة أعوام بعدها إنتقل إلى المنطقة الشرقية حيث أسّس الإدارة الإقليمية هناك ومكث قرابة عشرة أعوام بعدها إنتقل إلى الإدارة العامة في جدّه العام 1989 وعيّن نائباً للمدير العام وعضواً في لجنة الإدارة العامة.

وتولى مسؤولية إدارات: الإستثمار والخزينة والخارجية، كما تسلّم إدارة التطوير والتنمية، ويرأس حالياً لجاناً عدة منها لجنة سياسات الائتمان، لجنة الأصول والخصوم، لجنة العمل المصرفي الإسلامي وعضواً في لجنة النظم والتقنية. يشرف شخصياً على برنامج السعودة في البنك الأهلي التجاري ويوليه أهمية خاصة.

ومن المعروف أن **عبد الهادي شايف** من القيادات الفاعلة في البنك الأهلي التجاري حيث ساهم بفعالية في إعادة هيكلة البنك العام 1994، ومثّل البنك في نشاطات عدّة ومحافل عربية ودولية، وله خبرة واسعة في العمل المصرفي وحضور في الساحة المصرفية العربية والخارجية. وهو عضو في العديد من المؤسسات المالية العربية منها:

— رئيس مجلس إدارة شركة الخدمات المالية العربية — البحرين.

— عضو مجلس إدارة بنك الاسكان — عمان — الأردن.

— عضو مجلس صندوق بنك الإسكان الإستثماري.

— عضو مجلس إدارة إتحاد المصارف العربية.

— عضو مجلس أمناء الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.

— عضو مجلس إدارة مركز تنمية الصادرات السعودية.

كمال بوهلال

«البلاس» تونس: افتتاح النادي الصحي

افتتح فندق «البلاس» في تونس خلال الشهر الماضي النادي الصحّي التابع له ليضمه إلى منظومة خدماته المميزة والموجّهة لرجال الأعمال والزوار طالبي السياحة الراقية.

ويقول المدير العام للفندق **كمال بو هلال** أنه تمّ تجهيز المركز الصحّي والرياضي بأحدث المعدّات في هذا المجال حيث يتضمّن مركزين للسونا و6 غرف للعناية الصحية والتدليك اثنتان منها مزوّدة بمعدات هيدرولية (Massage Hydraulique)، إضافة إلى مركز للعناية بالبشرة وصالة تزيين وحلاقة وقاعة للمعدات الرياضية.

وقد جرى تسليم ادارة المركز إلى شركة عالمية معروفة تملك مراكز عدة في أهم المدن العالمية في أوروبا واميركا والشرق الأقصى.

والمعروف أن «البلاس» هو أحد أهم فنادق الدرجة الأولى في تونس، وهو يستقطب أهم الزوار من رجال الأعمال والسياح المتطلبين فضلاً عن كونه مقصداً ومقراً لمعظم المؤتمرات التي تستضيفها تونس نظراً لتجهيزاته وقاعاته وخدماته.

سورية تطلق بطاقات الائتمان

في خطوة هي الأولى من نوعها، يعتزم المصرف التجاري السوري إصدار بطاقات إئتمان في سورية. ويعكف المصرف حالياً على دراسة 3 عروض تقدّمت بها كل من أميركان اكسبرس — البحرين وفيزا وماستر كارد، تضمّنت تزويد المصرف بالأجهزة والمعدات اللازمة مقابل حصولها على نسبة من عمولة التسويق لمدة 5 عوام.

وبمجرّد ابرام العقود، تؤول ملكية الأجهزة للمصرف الذي يصبح الوكيل المباشر للشركات.

يذكر أن المرسوم الجمهوري الذي صدر مؤخراً والقاضي بإعفاء الأملاك والأموال الموروثة من الضرائب، ساهم في ضخّ أموال للقطاع المصرفي المملوك بالكامل من قبل الدولة حيث بلغ حجم الودائع حتى نهاية العام المنصرم 270 مليار ليرة سورية (5،4 مليارات دولار تقريباً)، أما التسليفات الإجمالية فوصلت إلى 212 مليار ل.س. إنقسمت بين 134 للقطاع العام و78 للقطاع الخاص.

شركة إستثمارية كويتية - أميركية

بهدف تنويع المخاطر وتوزيعها وزيادة الأرباح، قامت شركة بيت الأوراق المالية الكويتية بتأسيس شركة مشتركة مع الشركة الأميركية Global alliance Company ذات الخبرة في إدارة الأموال في السوق الأميركية تحت إسم «بيت الأوراق المالية العالمية» برأس مال قدره 500 ألف دولار تتقاسمه الشركة الكويتية بحصة 75 في المئة والشركة الأميركية بحصة 25 في المئة.

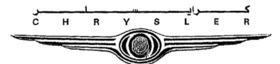
وتُعنى الشركة الجديدة بالإستثمار في الولايات المتحدة ضمن المجالات الموائمة المتفقة مع الشريعة الإسلامية، كأسهم الشركات الأميركية والشركات الصناعية والخدمات والنقل والتكنولوجيا والإتصالات، وغيرها من الشركات التي لا تعتمد كثيراً على القروض والبعيدة عن النشاطات المنافية للشريعة الإسلامية، وسيسعى الكويتي إلى جذب أموال المستثمرين الكويتيين فيها، بينما سيعكف الجانب الأميركي على اجتذاب أموال المستثمرين الأميركيين.

وتتوقّع الشركة الجديدة أن يصل حجم الأموال المُدارة من قبل الشركة مع نهاية العام الجاري إلى 25 مليون دولار وإلى 100 مليون دولار في السنوات القليلة المقبلة.

يُذكر أن «بيت الأوراق المالية» تأسّست العام 1982 برأس مال بلغ 13،5 مليون دينار وحققت في العام المنصرم أرباحاً صافية بقيمة 3،42 ملايين دينار.

مقصورة رحبة لدرجة أنك قد تسمع... صدى الصوت !
رحبة لدرجة أنك قد تسمع... صدى الصوت !

كرايسلر كونكورد... الجديدة كلياً. إذا كنت قد سمعت أن مقصورة كونكورد هي نتاج عمل متقن جمع أبعاداً هائلة المقاييس، فإن ما سمعته صحيح. عمل بارع أطلقنا عليه هندسة كاب فور - ورد الرائدة، حيث قمنا بتصميم زجاج مقدمة كونكورد ليأخذ زاويةً تسمح برؤية شاملة للطريق ودفعنا بالعجلات إلى الخارج جهة الزوايا الأربع. النتيجة؟ مساحة جلوس واسعة تستوعب ٣٠٤٧ لتراً بالإضافة إلى مساحة تخزين خلفية تحفظ لك قرابة ٥٣٠ لتراً من الأمتعة والأغراض. إنها سيارة تستقبلك بترحاب شديد لتعيد على مسامعك الكثير: مقعد السائق يعدّل كهربائياً وفق ٨ وضعيات، أقفال الأبواب كهربائية وتعمل بحساسية تجاه تغيير السرعة، الزجاج ملوّن ويقلل من حدة أشعة الشمس مع زخارف مطلية بهيئة الخشب اللامع. وعندما تعلم أن هذه الفخامة الباهرة تحمل ستة ركاب في ترف إلى أي مكان، ستتأكد من أن حديثنا عنها لن يكفي لمدحها - حتى لو كررنا وصف كل ميزة... مرتين.



إستخدم أحزمة الأمان دائماً، وتذكر أن المقعد الخلفي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال.

العقاري العربي والمصري: أول محاولة إندماج مصرفية

القاهرة – هالة فوزي

شهدت السوق المصرفية في مصر أول حالة إندماج بين بنكين عريقين يعملان في العقارات هما البنك العقاري العربي والبنك العقاري المصري، وذلك في محاولة لخلق وحدة مصرفية متخصصة قادرة على ممارسة النشاط الائتماني العقاري بأساليب أكثر كفاءة تسهم في ترشيد الإنفاق وتنظيم الربحية وزيادة الملاءة المصرفية لكيان قوي.

أكدت بعض المصادر المصرفية أن قرار الدمج الذي استغرق درسه عامين جاء ليحل مأزق البنك العقاري المصري وفي الوقت نفسه ينقذ البنك العقاري العربي من مصير مجهول بعد أن شهدت سوق العقارات في مصر ركوداً ملحوظاً.

كشفت صفقة الإندماج عن حقيقة ضعف البنك العقاري المصري كجهاز مصرفي، فالأرقام التي نُشرت في آخر ميزانية للبنك تثبت أن متوسط النمو المصرفي بلغ 16 في المئة سنوياً وذلك خلال الأربع سنوات الماضية، وهي نسبة تعكس وضعاً مقلقاً للسيولة الخاصة بالبنك وذلك لإقترابها من نسبة نمو الودائع، بل أن نسبة الودائع (والبالغة نصف مليار جنيه مصري) إلى القروض الممنوحة إقتربت من 90 في المئة.

وقالت مصادر مصرفية في البنك العقاري المصري ان تحليل نسبة نمو الودائع (ما بين ودائع بنكية وودائع عملاء) تُبين ان البنك يعتمد على أرصدة البنوك لديه لسد الفجوة بين الودائع والقروض الممنوحة، وأن الميل الإدخاري لدى الأفراد في البنك محدود جداً.



علاء الأوسية

من هنا جاءت فكرة الإندماج مع بنك يتفق في النشاط مع البنك العقاري المصري وطرح إسم البنك العقاري العربي وخصوصاً في ظل ركود سوق العقارات في مصر.

وصلت أصول البنكين بعد إتمام الصفقة إلى 102 مليار جنيه مصري 69 مليار جنيه للبنك العقاري العربي في مقابل 33 مليار جنيه للعقاري المصري.

وقال **علاء الأوسية** رئيس البنك العقاري العربي والمشرف العام على الكيان المصرفي الجديد ان عملية الدمج بين البنكين من شأنها خلق كيان قوي متخصص قادر على تقديم خدمات مصرفية متميزة، حيث يبلغ رأس المال المرخّص به للبنك 450 مليون جنيه مصري.

وأكّد **الأوسية** أنه لا مساس بالعمالة التي وصلت بعد الدمج إلى 2100 عامل حيث يستطيع البنك العقاري العربي استيعاب هذا العدد من خلال فروعه التي تصل إلى 49 فرعاً منها 24 فرعاً خارج مصر بخلاف الفروع تحت التأسيس.

وتشير الأرقام أن إجمالي الإستثمارات المالية للعقاري العربي بعد الإندماج تصل إلى 230 مليون جنيه منها 41 مليون جنيه خاصة بالبنك العقاري المصري.

وكانت الجمعيتان غير العاديتين لكل من البنكين قد انعقدت برئاسة وزير الإقتصاد **د. يوسف بطرس غالي** وأوصت بضرورة الإحتفاظ بإسم البنكين في تأسيس الكيان الجديد، حيث أن العقاري العربي له فروع في الخارج تحمل الإسم نفسه بالإضافة إلى عراقة إسم البنك العقاري المصري حيث انشيء في العام 1880.

مؤشرات (مليون جنيه)

	1996	1996	النمو%	1997	النمو%	1998	النمو%
القروض	1844	2093	13،50	2422	15،72	2838	17،18
الودائع	1604	1832	14،21	2126	15،99	2547	19،86
نسبة اقراض الودائع	%86،98	%87،53		%87،74		%89،75	

	1995	1996	1997	1998
الاجمالي	1604	1832	2125	2547
ودائع بنوك	1400	1574	1836	2240
النسبة	%87،28	%85،92	%86،40	%87،95
ودائع افراد	204	258	289	307
النسبة	%12،72	%14،08	%13،60	%12،05

المصدر/القوائم المالية المنشورة للبنك العقاري المصري

«باديا»: 3 قروض لبلدان افريقية

أحمد العبد الله العقيل

قدّم المصرف العربي للتنمية الإقتصادية في افريقيا «باديا» قروضاً لـ 3 بلدان افريقية بلغت قيمتها الإجمالية 23،4 مليون دولار، وجاء تفصيلها كالآتي:

– 7 ملايين دولار لـ بوركينا فاسو يسدد على مدى 18 عاماً منها 5 سنوات سماح وبمعدل فائدة 3 في المئة سنوياً. يموّل القرض مشروعاً لإعادة إعمار 10 سدود.

وبلغ إجمالي القروض لـ بوركينا فاسو 122،4 مليون دولار.

– 7،5 ملايين دولار لمملكة سوازيلاند يسدد على 18 عاماً مع فترة سماح 5 سنوات وبفائدة 3 في المئة سنوياً. وخصّص القرض لشق طريق يسهم في تنمية المناطق الزراعية. وبلغ إجمالي القروض للمملكة 11،7 مليون دولار.

– 8،50 ملايين دولار لجمهورية غانا يسدد على مدى 18 عاماً مع فترة سماح 5 أعوام وبفائدة 3 في المئة سنوياً، يخصص القرض لإقامة طريق رئيسي يربط مدينتي اكرا وكوماسي، وبلغ إجمالي القروض المعطاة لـ غانا 109،7 ملايين دولار.

"لقد اشتريت جهاز Nokia Communicator، أي أستطيع الآن أن أتصل بالآخرين بالطريقة التي أفضلها. أجري عدداً كبيراً من المكالمات الهاتفية بالطبع، واذا حدّدت موعداً لاجتماع معيّن أدون تذكيراً به في جدول المواعيد. أرسل رسائل عبر الفاكس والبريد الإلكتروني، وأستطيع دخول بعض المواقع على شبكة الإنترنت، أراجعها مرة أو مرتين في الأسبوع. ومن المهم جداً بالنسبة إلي أن أحمل معي كافة العناوين وأرقام التلفون والفاكس لأراجعها حيثما احتجت - من خلال جهاز Communicator لدي. وأستطيع الآن أن أتصل بطريقة أخرى. فبإمكاني التقاط الصور بواسطة آلة التصوير الرقمية وأرسلها لاسلكياً بواسطة جهاز Communicator الى جهاز كمبيوتر شخصي او جهاز Communicator آخر. ليست بالقصة الخرافية لا - ستصدّقني عندما تراه."

كريس غاليا
مدير إقليمي

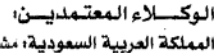
لــن تصــدّق إلا بعدمـا تــرى



ما يصل الى ١٧٠ ساعة من وقت العمل في وضع الانتظار، خفيف يزن ٩ آونسات، ناحية عرض مضاءة، إرسال صوري لاسلكي، بطاقات ذاكرة سعة ٤ ميغابايت، جدول مواعيد وكتيّب عناوين متوافق مع نظام Windows.

طريقــة أسـهـل للاتصـال





الوكـــلاء المعتـمديـــن:

المملكة العربية السعودية: مشاعل الخليج للالكترونيات، جدة، هاتف: ٦٧٣٠٠٠٠ ٢ / الرياض، هاتف: ٤٦٣٤٤٨٨ ١ / الخبر، هاتف: ٨٩٤٧٠١٦ ٣ - **الامارات العربية المتحدة:** الامارات للكمبيوتر، دبي، هاتف: ٨٢٥٦٦٠ ٠٤ / ابو ظبي، هاتف: ٧٧٥٧٥٧ ٠٢ - **كويت:** شركة المستقبل للاتصالات، ابراج العوضي، الكويت، شارع احمد الجابر، هاتف: ٢٤٣٢٥٥٥ - **بحرين:** شركة الوكالات العالمية المحدودة، هاتف: ٢٩١٧٠٠ - **قطر:** شركة الخليج المتحدة، هاتف: ٤٤١٩٤١ - **سلطنة عمان:** محسن حيدر درويش، هاتف: ٧٨٣٣٦٨ مؤسسة لؤي، هاتف: ٧٧١٦٧٠٠ - **الاردن:** مابكو، هاتف: ٤٦٤٧٦٦٦ - **ايران:** ايرانوكيا، هاتف: ٨٧٢٣٥٧٣ ٠٢١




مراد
مراد



عدنان
البحر



علي دبية
رئيس الشركة
التونسية للبنك

بنك الخليج الإسلامي للإستثمار

بنك إسلامي جديد يشق طريقه إلى سوق البحرين هو بنك الخليج الإسلامي للإستثمار. وجرى إطلاق البنك الجديد خلال أيلول/سبتمبر الماضي برأس مال قدره 12،5 مليون دولار، ويملك بنك البحرين والكويت 65 في المئة من البنك في حين تملك شركة المستثمر الدولي النسبة المتبقية. وتتولى الشركة إدارة البنك الذي سيركز في أعماله على النشاط الاستثماري في سوق البحرين على أمل التوسع لاحقاً إلى نشاطات وأسواق أخرى.

ويعتبر البنك باكورة ستراتيجية توسع يقوم بها بنك الكويت والبحرين والتي تضمنت تحويل «مركز بطاقات» الذي يملكه البنك إلى شركة تابعة تسوّق خدماتها مؤسسات أخرى، وكذلك تأسيس شركة وساطة مالية هي شركة البحرين والكويت للخدمات المالية. كذلك اشترى البنك حصة 5 في المئة من شركة البحرين الكويتية للتأمين. وتأتي هذه المبادرات في إطار خطة لتنويع قاعدة دخل البنك.

ويُعتبر بنك البحرين والكويت أكبر المصارف في البحرين حيث بلغت موجوداته 2،6 مليار دولار في نهاية النصف الأول من العام الحالي. وفي نهاية العام الماضي بلغت حصة البنك في سوق الودائع 33،4 في المئة و37،6 في المئة من إجمالي موجودات المصارف المحلية البحرينية.

مصارف تونس: أكبر عملية دمج

أُعلن مؤخراً في تونس عن استدراج عرض دولي لتقييم 3 مصارف تمهيداً لدمجها ان وافقت الجمعيات العمومية لهذه المصارف على عملية الدمج.

ويعتبر مصرف الشركة التونسية للبنك أحد أهم المصارف التونسية وأعرقها، والحكومة هي أكبر مساهم فيه إلى جانب عدد كبير من المساهمين الخواص التونسيين، وهو الذي يقود عملية الدمج مع مصرفين آخرين هما:

- بنك تنمية الإقتصاد التونسي وهو أكبر مصرف تنمية وفيه مساهمات تونسية وأجنبية.
- البنك القومي للتنمية السياحية وهو مصرف تساهم فيه الحكومة إلى جانب مساهمات عربية وأجنبية، وهو متخصص في الإقراض السياحي وساهم في إطلاق عدد كبير من المشاريع السياحية.

مجموعة ماريوت: فندق في تونس

عقدت مجموعة فنادق ماريوت اتفاقاً هو الأول من نوعه في بلدان المغرب العربي يقضي بأن تتولى المجموعة ادارة فندق من 4 نجوم يقع في منطقة قمرت في الضاحية الشمالية للعاصمة التونسية.

تملك الفندق شركة «افروديت» التي يرأسها **مراد بزراتي** وقد وقّع الإتفاق كل من السيدين **بزراتي** و**جان مارك غروسفور** (ماريوت)، وستتولى المجموعة الأميركية ادارة الفندق لمدة 20 عاماً ويتم افتتاحه أواخر العام الحالي تحت إسم Renaissance وهي مجموعة فندقية إشترتها ماريوت في العام 1997.

وصرّح **غروسفور** الذي يشغل منصب نائب الرئيس للتنمية في ماريوت بأن المجموعة ترغب بعقد إتفاقات مماثلة لإدارة عدد من الفنادق في أنحاء تونس.

المنطقة الحرة في عجمان تستقطب شركات «الاوف شور»

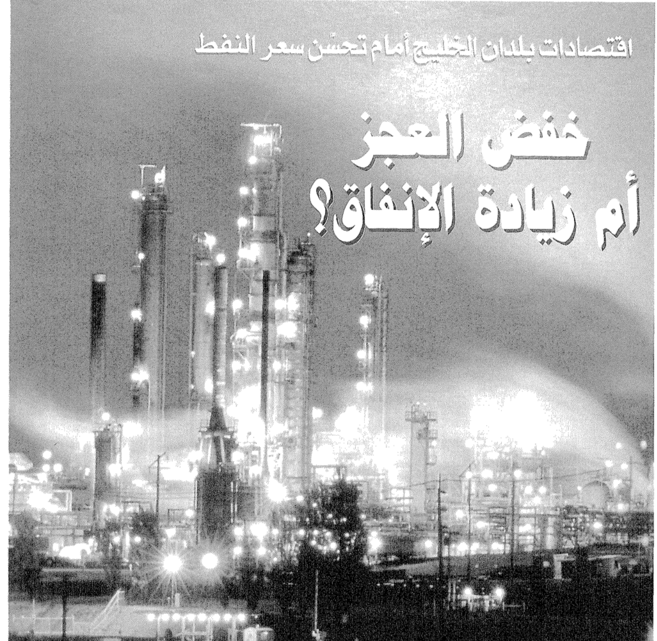
كشفت المنطقة الحرة في عجمان عن مشروع جديد لتسجيل شركات «الأوف شور» في منطقة عجمان الحرة، حيث ستعمل هذه التسهيلات على إجتذاب المستثمرين ورؤوس الأموال الأجنبية للمنطقة الحرة.

وقال **الشيخ أحمد بن حميد النعيمي**، رئيس سلطة المنطقة الحرة في عجمان: «اتخذنا هذه الخطوة للسماح بتأسيس شركات «الأوف شور» في الوقت المناسب لأنها ستتيح لنا توفير فرص ممتازة لمساعدة المستثمرين على الإستفادة من هذه التسهيلات».

إن شركات «الأوف شور» التي تأسست في موقع مثالي يخدم الأسواق الشرقية والغربية على حد سواء، قد دخلت مرحلة التشغيل الفعلي، وتسعى إلى إستقطاب نحو 100 شركة خلال المرحلة الأولى من تطويرها. وتستهدف هذه المنطقة المستثمرين الأجانب الذين توفر لهم الشركة فرصة تملك 100 في المئة من رأس مالها من دون شريك مواطن، وذلك في أعقاب تعديل المرسوم الأميري بشأن المنطقة الحرة في وقت سابق من العام الحالي.

وعلى المستثمرين الراغبين في تسجيل هذه الشركات التقيّد بالقوانين واللوائح التنفيذية التي وضعتها المنطقة الحرة، ومن بينها:

— يجب ألا يكون لشركة «الأوف شور» فروع أخرى داخل الدولة.
— يمكن إصدار رخص «الأوف شور» لشركات مسجلة داخل المنطقة الحرة.
— تؤسس شركات «الأوف شور» طبقاً للقواعد المتبعة في المنطقة الحرة.
— يجب أن يكون شركاء «الأوف شور» غير مقيمين في الدولة.
— الحد الأدنى لرأس المال المطلوب هو 50،000 درهم إماراتي.
— بإمكان شركات «الأوف شور» أن تكون ذات ملكية أجنبية 100 في المئة.
— تبلغ رسوم التسجيل السنوية 1000 درهم.
— الحد الأقصى لاستمرارية شركات «الأوف شور» هو 20 عاماً.



خفض العجز أم زيادة الإنفاق؟

شهدت أسواق النفط تحولا ايجابياً اساسياً في المرحلة الاخيرة تمثل بتسارع وتيرة ارتفاع الاسعار الذي بدأ في شهر نيسان/ابريل المنصرم بعد قرار الدول الاعضاء في منظمة الاوبك خفض الانتاج. وبعد ان تخطى سعر نفط برنت القياس حاجزاً نفسياً قوياً على مستوى 21 دولاراً للبرميل. في بداية ايلول/سبتمبر ارتفع بسرعة الى اكثر من 22 دولاراً للبرميل وثم الى حدود 24 دولاراً للبرميل منتصف أيلول/سبتمبر (وهو اعلى مستوى له منذ 1997) بعد ان اتضح ان اوبك ستبقى على التخفيضات المطبقة في الانتاج حتى نهاية آذار/مارس 2000 على الاقل. وتبعا لذلك فقد ارتفع ايضا سعر سلة نفوط الاوبك الى اكثر من 21 دولاراً للبرميل وهو اعلى مستوى يصله منذ شهر كانون الثاني/يناير 1997 بعد ان كان قد انخفض الى حدود 8 دولارات للبرميل في نهاية 1998 (راجع الجدول والرسم المرفق).

«أوبك» وخفض الإنتاج

والواضح ان قرار تخفيض الانتاج الذي اتخذته الدول الاعضاء في منظمة الاوبك في شهر آذار/مارس الماضي كان السبب الرئيسي والمباشر وراء الارتفاع المطرد في اسعار النفط. لكنه يضاف الى ذلك تحسن الاوضاع الاقتصادية في دول شرق آسيا الذي ساعد على زيادة الطلب على النفط في هذه الدول بنسبة اعلى مما كان متوقعاً. وينطبق هذا الامر على العديد من الدول الاوروبية. وكانت منظمة الاوبك قد قررت في شهر آذار/مارس الماضي تخفيض انتاجها الاجمالي بقدر 1،7 مليون برميل في اليوم على ان يقابل ذلك تخفيض موازٍ من قبل دول نفطية اخرى بواقع 400 الف برميل في اليوم ليصل مجموع التخفيض بالتالي الى 2،1 مليون برميل في اليوم. علما ان الهدف الذي وضع في حينه هو ان يعود معدل سعر النفط الى 20 دولاراً للبرميل وان ينخفض حجم المخزون النفطي الكبير اساسيا على الاسعار، الى ما كان عليه في نهاية 1997.

وتظهر الارقام الاخيرة ان مجموع انتاج الدول الاعضاء في منظمة الاوبك قد انخفض بالفعل نحو 1،5 مليون برميل في اليوم بحيث بلغ مؤخراً نحو 26،2 مليون برميل في اليوم. وهو ما يعكس التزاماً باتفاق تخفيض



علي النعيمي وزير النفط السعودي

الانتاج بنسبة 90 في المئة تقريباً. وادى هذا التخفيض الى ارتفاع طاقة الانتاج الفائضة لدى دول المنظمة الى نحو 7،1 مليون برميل في اليوم منها 3،2 مليون برميل في اليوم في المملكة العربية السعودية ونحو مليون برميل في اليوم في فنزويلا.

وفي مقابل ذلك فان التقارير الاخيرة تشير الى ان التزام الدول البترولية الاخرى خارج الاوبك بقرار خفض الانتاج كان جزئياً وضعيفاً نسبياً. وهذا يعني ان منظمة الاوبك قد اثبتت مرة أخرى قدرتها على لعب دور المنتج المرن وعلى الاتفاق بشكل فاعل على تخفيض الانتاج لدعم الاسعار. وهذا التطور هام جدا لمستقبل اسعار النفط اذ انه يظهر ان المنظمة لم تزل حية وفاعلة في اسواق النفط بعد الكلام الكثير الذي قيل في السنتين الماضيتين بان دورها هذا قد انتهى بسبب الخلافات بين اعضائها.

وكما سبق، فقد ادى التخفيض الحاد في الانتاج في الاشهر الاخيرة الى ازالة الجزء الاكبر من الفائض النفطي العالمي الذي كان قد تراكم في 1997—1998 وهو تطور سينعكس إيجاباً على اسعار النفط في المدى القصير والمتوسط. ويلاحظ في هذا الصدد مثلا ان معهد البترول الاميركي قدر مؤخرا ان مخزون البترول الاميركي قد انخفض بنحو ضعف الكمية التي كانت متوقعة.

توقعات متفائلة

ولقد كان من الطبيعي ان تؤدي جميع التطورات اعلاه الى تعديل اساسي في التوقعات بشأن تطور اسعار البترول خلال الفترة المتبقية من هذه السنة والسنة المقبلة. ففي تقرير صدر عن وزارة الطاقة الاميركية في 6 ايلول/سبتمبر، رأت الوزارة ان اسعار النفط ستزيد في الفترة المتبقية من هذه السنة وطوال سنة 2000. وعليه يرى البعض ان سعر برنت قد يصل الى مستوى 25 دولاراً للبرميل فيما هناك اتفاق بان معدل السعر للربع الاخير سيكون في حدود 20 دولاراً للبرميل، أي للربع الاخير منذ شهرين فقط.

وتقول التوقعات ايضا ان ما تبقى من المخزون الفائض الذي تراكم في 1997—1998 سيزول مع نهاية السنة الجارية خاصة في ضوء الزيادة الموسمية المتوقعة في الطلب خلال فصل الشتاء. ومن شأن ذلك ان يؤسس لثبات اكبر لاسعار النفط خلال السنة المقبلة.

وهناك امر آخر يشجع على توقع ثبات الاسعار في المدى القصير والمتوسط وهو الموقف الحذر الذي تقفه منظمة الاوبك وتعبر عنه رسميا بالرغم من جميع التطورات الايجابية في الاشهر الاخيرة. فقد اعلن الامين العام للمنظمة مؤخرا انه بالرغم من تحقيق اوبك معظم الاهداف المرجوة من قرار تخفيض الانتاج فإنها لم تزل تتوخى الحذر حيث ان سوق النفط لم تزل هشة. وهو توقع ان تبقى القيود على الانتاج حتى نهاية شهر آذار/مارس المقبل، ودعمه في هذا الموقف ممثلون لبعض الدول الاعضاء في المنظمة الذين يرون انه لم يزل هناك مخزون عالمي فائض من النفط وانه من الضروري اجراء مراجعة متأنية لاوضاع السوق في نهاية شهر آذار/مارس المقبل قبل التفكير بزيادة حصص الانتاج مرة اخرى.

أوبك تثبت قدرتها على لعب دور المنتج المرن

وهناك رأي ورد في تقرير وزارة الطاقة الاميركية الاخير وعبر عنه بعض المحللين أيضاً، ان بداية السنة المقبلة قد تشهد محاولات من بعض الدول الاعضاء في منظمة الاوبك لتخطي حصصها للاستفادة بنسبة اكبر من ارتفاع الاسعار، وان ذلك قد يؤدي الى تراجع الاسعار بعض الشيء قبل نهاية شهر آذار/مارس 2000. لكنه في المقابل، فإن نظرة واقعية للامور تظهر انه ليس هناك من مبرر لابتعاد المنظمة عن سياسة الانتاج الحالية والتي حققت زيادة في الايرادات بأكثر من الضعف لجميع الدول الاعضاء وانقذت سوق النفط من انهيار كامل. والسؤال الاساسي المطروح الان هو ماذا سيعني ارتفاع اسعار النفط منذ آذار/مارس الماضي وتحسن التوقعات بشأن هذه الاسعار في المستقبل لاقتصاديات دول الاوبك ودول الخليج بشكل خاص؟

تحسن الإيرادات

من الواضح اولا ان التحول الاساسي الذي شهدته اسواق النفط في الاشهر الاخيرة قد ادى الى تغيير التوقعات المتشائمة بشأن تقديرات الامين العام لمنظمة الاوبك مؤخراً، فإن العائدات النفطية للدول الاعضاء في المنظمة سيرتفع هذه السنة بفضل ارتفاع اسعار النفط الى نحو 132 مليار دولار أي بزيادة قدرها 30 مليار دولار كان قد انخفض الى 103 مليار دولار. ومن المتوقع حسب التقديرات المتداولة ان تتحقق معظم هذه الزيادة في دول الخليج الذي من المقدر ان ترتفع ايراداتها النفطية الى 70 مليار دولار تقريبا بدلا من 55 مليار دولار كما كان مقدرا في بداية السنة. وضمن هذه التقديرات ايضا فأن الايرادات النفطية للمملكة العربية السعودية ستصل هذه السنة الى نحو 40 مليار دولار مقابل اقل من 25 مليار دولار في 1998. وحتى على افتراض ان اسعار البترول ستتراجع في الربع الاول من السنة المقبلة الى نحو 17 دولاراً للبرميل، فانه من المرجح ان معدل سعر سلة نفوط الاوبك سيبقى في السنة المقبلة اعلى منه في 1998 بنحو 20—25 في المئة اذا ما استمرت المنظمة في ادارة الانتاج بشكل يتناسب مع اوضاع الطلب في الاسواق.

وبناء على ما سبق، فإن النتيجة المباشرة والاساسية لارتفاع اسعار النفط ستكون بالطبع تقليص العجوزات المتوقعة في الموازنات العامة الخليجية لهذه السنة. وحيث ان الاجواء في اسواق النفط تبشر باستقرار الاسعار خلال السنة المقبلة على مستوى يفوق معدل عام 1998 والجزء الاول من 1999 بفارق كبير نسبيا، فان ذلك يعني ايضا ان اوضاع الموازنات العامة الخليجية في السنة المقبلة سيكون افضل بكثير مما كان متوقعا في بداية هذه السنة عندما خيم شبح انهيار منظمة الاوبك واسعار النفط على الاقتصادات الخليجية.

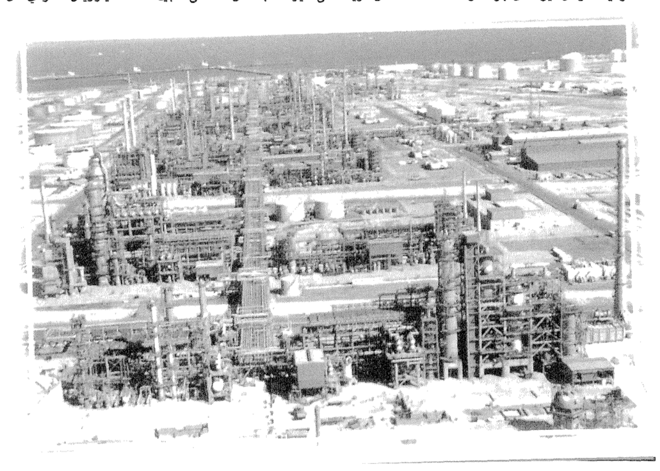
والواقع ان الازمة التي عصفت باسعار النفط في 1997–1998 ادت الى انخفاض الايرادات النفطية لدول الخليج بنحو 30 مليار دولار في 1998 وارتفاع العجز في موازناتها العامة خمسة اضعاف من 4،2 مليار دولار في 1997 الى 21 مليار دولار في 1998. وحسب ارقام مؤسسة الخليج للاستثمار فقد عانت المملكة العربية السعودية اكثر من غيرها من جراء الازمة النفطية اذ ارتفع العجز في موازنتها العامة من 1،2 مليار دولار في العام 1997 الى 12،2 مليار دولار في العام 1998 وانقلب وضع ميزان مدفوعاتها من فائض بلغ 254 مليون دولار في العام 1997 الى عجز بواقع 13 مليار دولار في العام 1998.

ويمثل الارتفاع في سعر البترول في العام 1999 تحولا معاكسا لما حصل في العام 1998 رغم انه لن يعوض عن كامل الانخفاض الذي حصل في العام 1998. والواقع ان الحكومات الخليجية اعتمدت برامج تقشف شديدة في العام 1999 على افتراض ان اسعار النفط ستبقى على المستويات المنخفضة التي بلغتها في العام 1998. ورغم ذلك فقد كان من المتوقع أن يبقى مجموع العجز في موازناتها العامة على مستوى 22 مليار دولار. اما الان فانه من المقدر ان ينخفض العجز الاجمالي الى اقل من نصف هذا الرقم والا يتعدى مستوى 10 مليارات دولار كحد اقصى.

ورغم انه من المرجح ان الدول الخليجية ستستغل الزيادة في الايرادات بشكل اساسي لتخفيض العجز بدلا من زيادة الانفاق، فانه لا بد ايضا من ان يعكس تحسن الاجواء والتوقعات في اسواق النفط بعض التخفيف في سياسات التقشف المعتمدة منذ العام 1998 والزيادة في الانفاق على المشاريع الحكومية التي كان قد تقرر تأجيلها او ابطاء عملية تنفيذها.

وسيكون لذلك دون شك اثر ايجابي ملحوظ على النشاط في القطاع الخاص الخليجي الذي لم يزل يعتمد بنسبة غير قليلة على الانفاق العام. وعليه فانه من المتوقع ان تضافر الزيادة في العائدات البترولية وارتفاع الانفاق العام ونشاط القطاع الخاص سيؤدي الى تحسن نسبة النمو في الناتج المحلي الخليجي الى 2–2،5 في المئة على المعدل بدلا من نسبة نمو في حدود 1 في المئة او اقل كانت متوقعة لولا الارتفاع في اسعار النفط.

وتشير تقديرات مختلفة صدرت مؤخرا في المملكة العربية السعودية إلى ان العجز في الموازنة السعودية سينخفض هذه السنة الى ما بين 15–20 مليار ريال سعودي، من





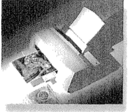
٤٦ خط مختلف
أحد برامج أدوات المكتب
تكامل مع برنامج وورد ٩٥ و ٩٧
46 Fonts & Styles

EPSON Bonus Software هدية إبسون



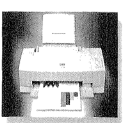
آفاق جديدة في الخطوط الإبداعية!

مجاناً: مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر
التي تضم ٤٦ خطاً وشكلاً مختلفاً من الخطوط العربية



طابعة إبسون EPSON Stylus COLOR 900

- أسرع طابعة إنكجت بالألوان. إلى حد ١٢ صفحة في الدقيقة بالأسود و ١١.٥ صفحة في الدقيقة بالألوان
- أصغر قطرة حبر في العالم. ™Ultra MicroDot بحجم ٣ بايكو ليتر
- تقنية قطرات الحبر المتفاوتة الأحجام، الفريدة من EPSON، تتيح طباعةً بجودة الصور الفوتوغرافية ™PhotoReal بدقة ١٤٤٠ نقطة في البوصة
- تتضمن تقنية ™EPSON PhotoEnhance لدعم كفاءة معزز الصور الفوري Instant Image Enhancer
- وصلات Parallel ،USB ،Mac serial ،Ethernet
- تتضمن مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر مجاناً



طابعة إبسون EPSON Stylus COLOR 850

- طباعة بدقة ١٤٤٠ نقطة في البوصة بفضل تقنية ™PhotoReal. بالألوان وبالأسود
- طباعة بسرعات عالية. إلى حد ٩ صفحات في الدقيقة بالأسود و ٨.٥ صفحات في الدقيقة بالألوان
- تقنية EPSON الجديدة ™Super MicroDot Technology تنتج طباعةً بنوعية واضحة التفاصيل
- التقنية المستخدمة من EPSON تتيح طباعة دقيقة لتدرّجات الألوان والظلال المتعاقبة بدون فواصل بارزة
- تتضمن مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر مجاناً



طابعة إبسون EPSON Stylus COLOR 740 الحائزة على جائزة تقديرية

- طباعة بدقة ١٤٤٠ نقطة في البوصة بفضل تقنية ™PhotoReal. بالألوان وبالأسود
- تقنية EPSON المتطورة ™Advanced MicroPiezo تستخدم قطرات حبر متفاوتة الأحجام لإنتاج نص واضح مماثل لمستوى الطباعة بالليزر
- زيادة السرعة بنسبة ٤٠٪
- معدّلة للطباعة أفضل على الورق العادي
- تتضمن مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر مجاناً

مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر متوفرة أيضاً مجاناً مع الطابعتين
EPSON Stylus COLOR 640 و EPSON Stylus COLOR 440

طابعات الإنكجت الأكثر تطوراً في العالم

Bahrain: Computer Land Tel: 973 / 40060 Fax: 973 740020
Egypt: CHSAPTEC Heliopolis Branch Tel: 202 245 5634
Fax: 202 237 1110 Mohandissein Branch Tel: 202 361 6737
Fax: 202 360 8510 North Africa Company Tel: 202 287 8466
Fax: 202 287 6043 **Iran:** Iran Office Machines Center
Tel: 9821 879 6200 Fax: 9821 879 3809 **Jordan:** Jordan Computer Trading Company Tel: 962 6 4643896
Fax: 962 6 4645581 **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.LL; Tel: 965 481 4653 Fax: 965 481 4655 **Lebanon:** Mideast Data Systems Lebanon sal Tel: 961 1 582000 Fax: 961 1 562430;
PC DealNet Tel: 961 1 282 000 Fax: 961 1 282 499
Libya: Capriwood Tel: 0171 723 7795 Fax: 0171 723 6833
Amatech Tel: 356 44 0427 Fax: 356 48 2615
Oman: Loay Enterprise LLC. Tel: 968 7716 700
Fax: 968 7713 795 **Qatar:** Computer Arabia Tel: 974 324 555
Fax: 974 436 673 **Saudi Arabia:** Gulf International Marketing
Tel: 966 1 476 3777 Fax: 966 1 476 3196 Saudi Soft
Tel: 966 2 663 3999 Fax: 966 2 669 4975 **Sudan:** Systems Technology Tel: 249 11 770 945 Fax: 249 11 782138
Syria: Hamsho Trading Tel:963 11 223 6510/224 395
Fax: 963 11 231 8875 **U.A.E.:** Al Yousuf Tel: 9714 837 160
Fax: 9714 835859; Seven Seas Computers Tel: 971 4 366022
Fax: 971 4 366727 (Dubai) Tel: 971 2 667515 Fax: 971 2 661707 (Abu Dhabi); SMB Computers Tel: 971 4 517070
Fax: 971 4 511191 **West Bank/Gaza** Tel: Creative Technology
Tel: 972 9 383 281 Fax: 972 9 383 280
http://www.epson.com



44 مليار ريال في العام 1998 او بنسبة 55-65 في المئة، وان الايرادات الاجمالية سترتفع بنحو 30 مليار ريال عن المبلغ المقدر في الموازنة وهو 121 مليار ريال، او بنحو 25 في المئة. وحيث ان جزءا من هذه الزيادة يقدر بنحو 3،5 مليارات ريال سعودي سينتج عن خطوات اتخذت لرفع الايرادات غير البترولية (منها زيادة سعر البنزين بنسبة 50 في المئة وفرض رسوم وضرائب جديدة)، فانه من المرجح ان الحكومة السعودية ستكون في وضع يسمح بزيادة الانفاق للاستفادة ولو جزئيا من نمو الايرادات.

وشهدت الكويت في الفترة الاخيرة ازمة بين الحكومة ومجلس الامة بسبب قرار اتخذته الحكومة في اوائل شهر ايلول/ سبتمبر لزيادة اسعار خدمات الكهرباء والماء، وذلك خلافا لتشريع اصدره مجلس الامة في العام 1995 يمنع الحكومة من فرض رسوم جديدة قبل الرجوع اليه لاخذ موافقته. كما ان قرار زيادة رسوم الماء والكهرباء يأتي بعد قرار اتخذ في شهر آب/ اغسطس بزيادة اسعار الوقود بما بين 30 و 50 في المئة ومضاعفة الغرامات على مخالفات المرور مرتين او ثلاث مرات. وتحاول الحكومة في وجه معارضة مجلس الامة للرسوم الجديدة اتخاذ خطوات لوقف ملامح التبذير والهدر في الانفاق. والمهم في الامر هنا انه في مواجهة هذا الوضع فان الحكومة الكويتية ستجد ايضا انه من المفيد استغلال جزء من الايرادات الاضافية الناتجة عن ارتفاع اسعار البترول لزيادة الانفاق على مشاريع حيوية تخلق فرص اعمال جديدة للقطاع الخاص.

وستكون قطر اكثر المستفيدين من التحسن الذي طرأ على اسواق النفط بالنظر الى الضغوط المالية الكبيرة التي واجهتها منذ العام 1997 حيث اضطرت الحكومة لاعتماد برنامج تقشف شديد كان له اثر سلبي ملحوظ على معدل نمو القطاع الخاص. ولم يغنيها ذلك عن ضرورة الاقتراض من السوق الدولية لسد عجز في ميزانها التجاري بلغ 1،6 مليار دولار في العام 1998. ومع بلوغ دينها الخارجي اكثر من 11 مليار دولار، استعمل الجزء الاكبر منها لتمويل مشاريع الغاز، فقد اضطرت الحكومة القطرية في العام 1998 والجزء الاكبر من العام 1999 لتخصيص القسم الاكبر من ايراداتها لخدمة هذا الدين. وكل ذلك يؤدي الى الكثير من القناعة بان الحكومة القطرية ستجد متنفسا ايضا في النمو الحاصل في ايرادات النفط لرفع الانفاق المحلي وتحريك العجلة الاقتصادية في الجزء المتبقي من السنة الحالية وفي السنة المقبلة.

عملية الإصلاح مستمرة

وهناك في النهاية سؤال بالغ الاهمية يتعلق بتأثير الارتفاع في الايرادات النفطية في الاشهر الاخيرة على خطوات الاصلاح الاقتصادي التي اضطرت دول الخليج الى العودة اليها بشغف بعد انهيار اسعار النفط في العام 1998. وفيما ابدى بعض المحللين مؤخرا مخاوف بأن تعود خطوات الاصلاح الى التباطؤ فإنه يبدو في المرحلة الحالية على الاقل ان هذه المخاوف ليست في محلها وذلك في ضوء ما يلي:

أولا: لقد كانت الازمة التي عصفت بأسواق النفط 1997-1998 درساً قاسياً لدول الخليج كما بالنسبة لجميع دول الاوبك. ولعل ذلك ما يفسر الحذر الشديد الذي تبديه هذه الدول تجاه الارتفاع الحالي في الاسعار والتردد في وضع أي خطط قصيرة او متوسطة الاجل بناء عليه. ولعله من الملفت في هذا الصدد ما ورد عن «مصادر نفطية» في المملكة العربية السعودية بعد الاجتماع الذي عقد بين وزراء نفط السعودية والجزائر وايران في جدة في 14 ايلول/ سبتمبر بان اسواق النفط الدولية تمر بمرحلة دقيقة وان أي خطأ في التقدير قد يؤدي الى هبوط حاد في سعر النفط قد يزيد عن 4 دولارات في البرميل. بمعنى آخر فقد اصبح هناك قناعة متزايدة في الخليج بانه لا يمكن الركون لارتفاع دائم في اسعار النفط وانه لا بد بالتالي من تسريع الخطوات الآيلة لتخفيف الاعتماد على هذه السلعة الاساسية.

تطور سعر سلة نفوط الأوبك

1999 - 1995

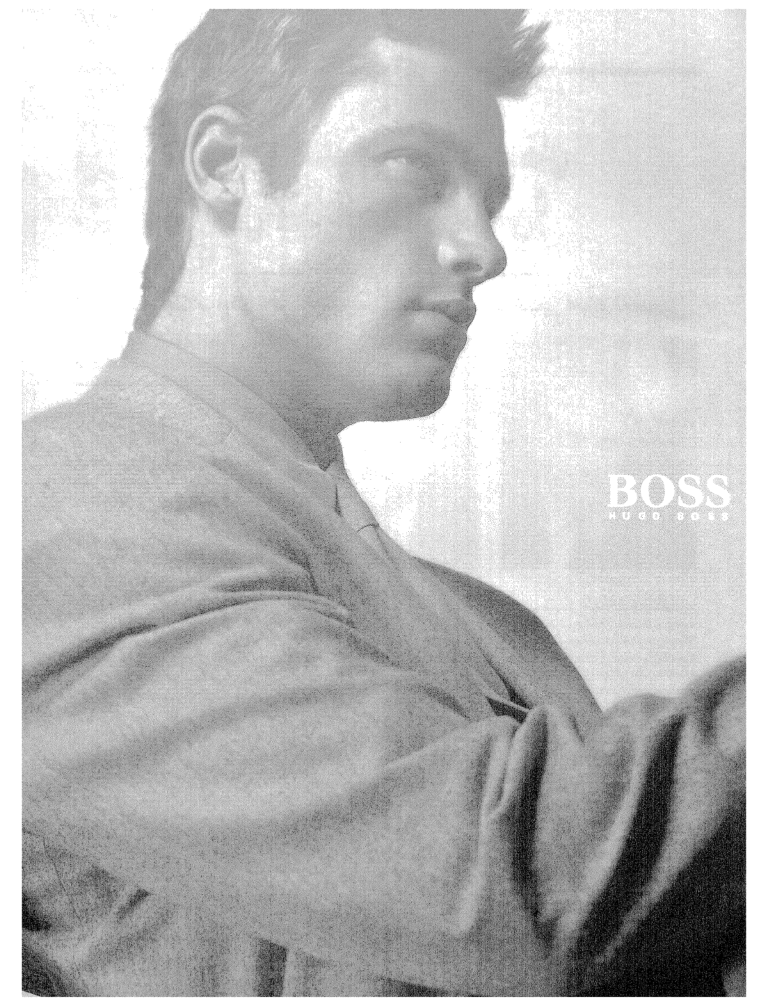
دولار / البرميل

25.00 20.00 15.00 10.00 5.00 0.00

1995 | 1996 | يناير 1997 | ديسمبر 1997 | يناير 1998 | ديسمبر 1998 | يونيو 1999 | سبتمبر 1999*

ثانياً: ان الارتفاع الذي تحقق حتى الان في اسعار النفط لم يكن كافيا لوضع دول الخليج على مسار مالي صحيح وكذلك الامر بالنسبة للاسعار المتوقعة في افضل الحالات في السنة المقبلة. فالبرغم مثلا من الانخفاض المتوقع في مجموع العجز في الموازنات الخليجية خلال هذه السنة، فانه سيبقى في حدود 10 مليارات دولار أي اكثر من ضعف مجموع العام 1997. وهذا يعني ان دول الخليج لم تزل بعيدة عن تصحيح اوضاع ماليتها العامة وانها لن تتمكن من الابتعاد كثيرا عن برامج التقشف والاصلاح الاقتصادي والمالي المطلوبة لتحقيق ذلك.

ثالثاً: ان التطورات الاخيرة والتي سبق الاشارة الى بعضها، تظهر ان الحكومات الخليجية لم تزل تسير قدماً في برنامج التصحيح الاقتصادي والتي تشمل ترشيد الانفاق العام والبحث عن مصادر ايرادات جديدة لتخفيف الاعتماد على الايرادات النفطية. والواقع ان النتائج التي تحققت حتى الان في هذا المجال تطلبت استثمار جهود غير قليلة للتغلب على المعارضة السياسية لها ولمعالجة التحديات الاجتماعية والاقتصادية الناتجة عنها. وهذا الواقع يؤدي بحد ذاته الى قناعة شبه اكيدة بان الحكومات الخليجية لن تتوقف الان وهي لم تزل في مرحلة مبكرة من عملية الاصلاح، بناء على ما يمكن اعتباره ارتفاعا محدودا في اسعار النفط، مقارنة بالمستويات التي كانت قد بلغته هذه الاسعار في مراحل سابقة. وفي النهاية فقد اصبح واضحا ان عملية التصحيح الاقتصادي تتعدى مشكلة التغلب على العجز في الموازنات العامة لتعالج تحديات اجتماعية واقتصادية أوسع وأهم في المستقبل، لعل ابرزها كيفية الاعداد للنمو السكاني السريع وتوفير فرص العمل للاجيال الخليجية الصاعدة.■


BOSS
HUGO BOSS

خصخصة الإتصالات في لبنان هل بدأ العدّ العكسي؟

خطة من 4 مراحل:

شركة اتصالات لبنان • هيئة رقابة • استدراج شريك ستراتيجي • بيع الحصص

الحديث عن خصخصة قطاع الاتصالات في لبنان ليس بجديد، بل أنه سبق حالات الخصخصة التي شهدتها سائر البلدان العربية، ولكن الحديث بقي حديثاً. فما الجديد الآن؟

يبدو، على الأقل، أن الحديث تحوّل إلى حبر على ورق، ومن المتوقع أن تتحوّل الخطط إلى مشاريع قوانين، فقوانين، فتنفيذ مرحلي، وصولاً إلى تحرير وخصخصة قطاع الاتصالات في لبنان بشكل كامل.

وكانت الحكومة الحالية لحظت موضوع الخصخصة من ضمن بيانها الوزاري وعادت فأكّدت عليه في الخطة الخمسية للنهوض الاقتصادي، علماً أن الحكومة السابقة حاولت التطرّق إلى هذا الموضوع إلا أنها جوبهت بمعارضة سياسية حادة. وقد انكبّ منذ فترة فريق عمل خاص تحت إشراف وزير البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية د. عصام نعمان، وبالتنسيق مع وزير الاقتصاد والتجارة د. ناصر السعيدي، على تحضير الدراسات والخطط اللازمة لخصخصة قطاع الاتصالات. وقد قطعت أعمال هذا الفريق شوطاً متقدماً، ما يسمح بالقول أن الشهر المقبل قد يشهد إدراج هذا الملف على جدول أعمال مجلس الوزراء، وفق ما أفادت به مصادر مطّلعة على هذا الملف عن كثب، فماذا في التفاصيل؟



د. عصام نعمان

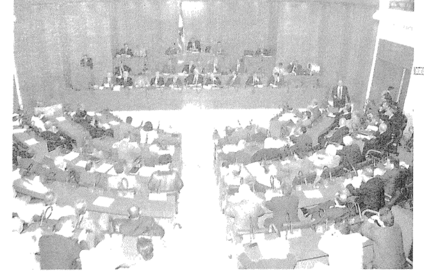
د. ناصر السعيدي

الأسباب الموجبة

مما لا شك فيه أن الدافع الرئيسي لخصخصة قطاع الاتصالات في لبنان هو المساهمة في سد عجز الموازنة وإطفاء الدين العام. وعلى الرغم من إصرار المعنيين على عدم تسعير هذا القطاع وترك موضوع التقييم لعوامل السوق، فإنه من المقدّر أن تبلغ اجمالي واردات التخصيص خلال الأعوام الخمسة الأولى مبلغاً يراوح بين 4 و5 مليارات دولار. إلا أن القضية لا تقف عند حدّ الواردات. فالتخصيص سيؤدي إلى زيادة فعالية القطاع ومواكبته للمستجدات التقنية العالمية وزيادة خدمات القيمة المضافة وتوسيع السوق المالية. ومن المتوقع أن ترد كافة هذه العوامل بشكل موسّع ضمن الأسباب الموجبة للتخصيص في إطار مشروع القانون الذي سيطرح على مجلس الوزراء.

إزاء هذه الأسباب الموجبة، انكبّ فريق عمل تخصيص الاتصالات على تحضير مشروع قانون الخصخصة. وكانت الحكومة السابقة قد تعاقدت مع شركة «Deloitte and Touche» العالمية للاستشارات لوضع هيكلية جديدة لقطاع الاتصالات، وذلك العام 1994، ومدة هذا العقد ثمان سنوات. وكما سبقت الإشارة، فقد اعترضت تنفيذ فكرة الخصخصة في حينه عوامل سياسية. وقد أعاد الوزير **نعمان** وفريق عمله دراسة العقد مع Deloitte and Touche، علماً أن أتعاب الشركة مموّلة من قبل البنك الدولي. وتمّ الاتفاق على إدخال شركة محاماة دولية على الخط للمساهمة في نص مشروع القانون ووقع الاختيار على شركة Latham and Watkins البريطانية.

يذكر أنه خلال هذه الفترة، استدرجت وزارة البريد والمواصلات عروضاً دولية من مكاتب استشارات تتعلّق بدراسة وضع قطاع التخابر الخليوي في لبنان ووضعية



مجلس النواب: هل تمر الخصخصة؟

العقود السارية المفعول مع شركتيّ ليبانسيل وFTML. وفازت بالعقد شركة «بوز الن» Booz Allen وهي على وشك رفع تقريرها إلى الوزير نعمان.

من المتوقع أن تتمّ عملية تخصيص قطاع الاتصالات في لبنان على عدة مداخل، تمتدّ لفترة تراوح بين 3 و 5 سنوات.

إقرار القانون في مجلس النواب، يعني من حيث المبدأ إنشاء شركة «اتصالات لبنان» فوراً، أي «تشركة» قطاع الاتصالات الحكومي. وبكلام أوضح، فإن إقرار القانون يترتّب عنه تحويل شركة أوجيرو وقسم التشغيل في الوزارة إلى شركة مساهمة، تملك الحكومة كامل أسهمها، اسمها «اتصالات لبنان» أو «Liban Telecom».

وعندها تبقى في الوزارة صلاحيات الرقابة فقط، مع ما يستتبع ذلك من كادرات بشرية وهيكلية لازمة. وقد تتمّ عملية التشركة هذه على مراحل، خصوصاً في ما يتعلّق بقضايا الموظفين. فلقد بات من المؤكد أن شركة الاتصالات هذه لن تتمكّن من استيعاب العناصر البشرية العاملة حالياً في كل من الوزارة و«أوجيرو» والبالغ عددها نحو 4800 موظف. ومن المتوقع تسريح نحو 2000 موظف أو إعادة توزيعهم على وزارات أخرى. ومن المتوقع أن يكون هذا الموضوع شائكاً نظراً لانعكاساته الاجتماعية وللتأثيرات السياسية عليه.

هيئة تنظيم ورقابة

يتضمّن مشروع القانون إنشاء «هيئة تنظيم ورقابة» على قطاع الاتصالات تتضمّن نحو 50 كادراً فنياً متخصصاً وتديرها لجنة مؤلفة من 3 إلى 5 أشخاص يعنيها مجلس الوزراء ويسمي رئيسها بناء على اقتراح وزير البريد والمواصلات. وقد تمّ وضع الهيكلية التنفيذية لهذه الهيئة وتحديد المواصفات الفنية لأعضائها ونطاق عملهم. كما وضعت دراسات متعددة تشمل أبرز القضايا والمشاكل التي قد تواجهها الهيئة، خصوصاً بالنسبة للقضايا الفنية، وتمّ تحديد دور الهيئة كالآتي:

1 – تأمين المنافسة الشريفة بين كافة اللاعبين في قطاع الاتصالات وتحديد عدد الرخص الممنوحة في كل حقل من قطاع الاتصالات: كالتخابر الثابت والخليوي، وتزويد خدمات الإنترنت والنداء الآلي.

2 – تحديد معايير ما يعرف بـ «الخدمات الشاملة» أي إلزام شركات القطاع الخاص العاملة في حقل الاتصالات مراعاة سياسة الدولة الاجتماعية والإنمائية، كإيصال الشبكات إلى المناطق النائية وما شابه.

3 – حماية حقوق المستهلكين واستقبال شكاويهم.

4 – رقابة نوعية الخدمة.

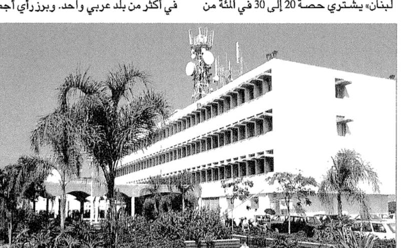
وسيتمّ تمويل موازنة هيئة التنظيم والرقابة عبر اقتطاع جزء من واردات التخصيص لهذه الغاية وفرض رسم معين على شركات الاتصالات الخاصة. علماً أن الهيئة ستتمتع باستقلالية إدارية شبيهة بالمعمول به في لجنة الرقابة على المصارف إلى حدّ بعيد، وترفع تقاريرها إلى وزير الاتصالات ومجلس النواب.

شريك ستراتيجي

أما الخطوة التالية على درب التخصيص، بعد تشركة القطاع الحكومي وإنشاء هيئة التنظيم والرقابة، فتتضمّن اجتذاب شريك ستراتيجي إلى «اتصالات لبنان» يشتري حصة 20 إلى 30 في المئة من الشركة ويحظى بصلاحيات الإدارة الكاملة. وتكون مهمة الشريك الستراتيجي الأساسية تحضير «اتصالات لبنان» لمرحلة الخصخصة الكاملة عبر رفع مستوى خدماتها وإعادة هيكلتها وتأمين ربحية عالية وخلق ثقة محلية وإقليمية وعالمية بجدوى الاستثمار في الشركة لدى طرح أسهمها أمام الإكتتاب العام.

وسيتمّ اجتذاب الشريك الستراتيجي عبر تعيين مصرف استثماري، بعد استدراج عروض عالمية، يتكفّل هو بوضع الدراسات اللازمة والتفاوض مع الشركات العالمية المهتمة بالاستثمار في «اتصالات لبنان»، علماً أن شركات عالمية عدة قد أبدت اهتمامها بهذا الموضوع، وهي شركات إيطالية، فنلندية، فرنسية، أميركية وحتى إماراتية (اتصالات)، ومن الممكن قبول عروض مقدمة من كونسورتيوم مؤلّف من شركتين أو أكثر.

يذكر في هذا الإطار أن نظرة شركات الاتصالات الأجنبية إلى لبنان مرتبطة بخططها الإقليمية وبمدى رغبتها بالاستثمار في أكثر من بلد عربي واحد. وبرز رأي أجمع



مبنى أوجيرو



سيليس



ليبانسل

عليه أكثر من خبير عالمي يعتبر أن للبنان مصلحة بالإسراع في التفاوض مع شركائه المحتملين قبل تمركز الشركات العالمية الكبرى في بلدان عربية أخرى وفقدانها شهيتها للانكشاف أكثر في إقليم جغرافي واحد. علماً أن هنالك خططاً على نار حامية لخصخصة قطاع الاتصالات في كل من السعودية والمغرب والأردن في القريب العاجل.

التحرير: العام 2002

الخطوة الثالثة في روزنامة الخصخصة تشمل تحرير قطاع الاتصالات بكافة أقسامه في فترة أقصاها العام 2002، أي السماح بالتنافسية في قطاعات الاتصالات الثابتة، والمتحركة وخدمات الإنترنت ونقل البيانات والنداء الآلي والهاتف العمومي وغيرها.

ويتمّ إنجاز هذه الخطوة على مراحل بعد أن يحدد مجلس الوزراء القطاعات المرشحة للتحرير ضمن روزنامة زمنية محددة. وسيبقى موضوع التحرير محكوماً بما تقرره هيئة التنظيم لجهة الحد الأقصى للرخص المسموح إعطاؤها في كل قطاع.

المرحلة الأخيرة

أما المرحلة الأخيرة من مشروع الخصخصة، فتتعلّق ببيع الحصة المتبقية للدولة من «اتصالات لبنان». ولم يتحدّد بعد «زمن» إجراء هذه الخطوة أو آلية تنفيذها نظراً لارتباطها بمدى نجاح «اتصالات لبنان» في ظل إدارة المستثمر الستراتيجي وبغيرها من العوامل. علماً أن المرحلة الأخيرة قد تتمّ بدورها على مراحل حيث تطرح الدولة في كل مرحلة جزءاً من حصتها للبيع. وقد تقرّر الدولة الاحتفاظ بجزء من حصتها. كما ان آلية البيع ستلحظ توزيع الحصص المنوي بيعها عبر السوق المالية أو بيع حصص للموظفين، مع استبعاد عمليات التفاوض المباشر أو رفع حصة المستثمر الستراتيجي في الشركة.

ومن المرجّح أن لا ينصّ مشروع القانون على اقتطاع نسب من أرباح «اتصالات لبنان» للخزينة وستكتفي الدولة بما ستدرّه عليها عملية التخصيص وبأرباحها الناجمة عن احتفاظها بحصة من الشركة، بالإضافة إلى الضرائب المفروضة على أرباح الشركة وأنصبة الأرباح.

وبالإضافة إلى ما ورد، سيتضمّن مشروع القانون إدارة الذبذبات، شروط عمل مشغلي الخطوط الثابتة والمتحركة، طريقة التخصيص، آليات استدراج العروض، استعمال الأملاك العامة والخاصة من قبل المشغلين، العقوبات، وتطبيق القانون وغيرها من البنود. ■

سامي لحود

قطاع الاتصالات

تعتبر واردات الخزينة من قطاع الاتصالات، والتي تقارب 300 مليون دولار، البند الثاني في الميزانية بعد واردات الجمارك. علماً أن سوق الاتصالات بشكلٍ عام يوفر للاقتصاد اللبناني إيراداتٍ سنوية تفوق المليار الدولار.

وقد نفذت الوزارة مشاريع تحديث وتأهيل لشبكة الهاتف الثابت تفوق كلفتها المليار دولار، وذلك منذ العام 1993. وهدفت هذه المشاريع إلى تأمين 1,3 مليون خط على الشبكة الثابتة. أما مشتركو الهاتف الخليوي فتتقاسمهم شركتا ليبانسل وFTML بالتساوي تقريباً، بواقع نحو 250 ألف مشترك لكل منها. وكانت الشركتان فازتا العام 1994 بعقدي BOT لإنشاء وتشغيل شبكتيّ خليوي في لبنان. وتشكّل عائدات القطاع الخليوي نحو 46 في المئة من دخل الوزارة، التي تسعى حالياً لتحسين شروط التعاقد مع الشركتين.

WHAT'S IN THE MAGIC BOX FOR YOU?



Register for the Blue Magic Event and find out!

Sunday 31st October 1999 Crowne Plaza Hotel, Dubai. Just fill in your personal details and fax back the coupon today. Limited seats - first come, first served.

Name ____________ Job title ____________ Company ____________

P.O.Box ____________ Address ____________ City ____________

Country ____________ Postcode ____________ Tel ____________

Fax ____________ e-mail ____________

☐ **YES,** I would like to attend, please send me full details together with confirmation of my registration.

NOW FAX THIS REPLY TO +971 6 5563283 or +966 2 6651163

مقال

الأردن بين مثلّثين

الدكتور شفيق المصري

لعل البداية الملموسة للمشروع الشرق الأوسطي ظهرت إلى المسرح الدولي مع صيغة مدريد في العام 1991. ذلك أن هذه الصيغة اقترحت، إلى جانب المفاوضات الثنائية، مفاوضات أخرى متعددة الطرف. وقد جرى فعلاً الإعداد لهذه المفاوضات الأخيرة عبر لجان دولية تتولّى شؤون اللاجئين والمياه والبيئة والتنمية ونزع السلاح لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وبذلك أطلقت هذه اللجان الفكرة الشرق أوسطية على مصراعيها السياسي والإقتصادي في آن معاً.

وعقد المعنيونّ، وبالتكامل مع هذه اللجان، مؤتمرات إقليمية متتابعة بدءاً بمؤتمر الدار البيضاء في العام 1994 ووصولاً إلى مؤتمر الدوحة في العام 1997. والواقع أن الأردن كان ولا يزال ناشطاً في الإتجاهين معاً سواء في سياق مشاركته في هذه اللجان المتعددة الطرف أو من خلال المشاريع والخرائط والدراسات التي قدمها إلى طاولة المؤتمرات التي عُقدت في الإطار الشرق الأوسطي.

ولكن المهندس الأبرز لهذا «الشرق الأوسط الجديد»، **شيمون بيريز**، كان ولا يزال يركّز على عدد من العوامل الداعمة لهذا المشروع على كافة الأصعدة الأمنية والسياسية والإقتصادية المتكاملة. ولعل العامل الأول الذي يراهن عليه **شيمون بيريز** هو المثلث الإسرائيلي – الأردني – الفلسطيني. وهو، برأيه، الصيغة المثلى لإزالة عدد كبير من أسباب النزاع الإسرائيلي – الفلسطيني من جهة، والصيغة المثلى أيضاً للتنمية الإقليمية من جهة أخرى. وهكذا بات الحديث جدياً عن الأردن في مثلثه الأول.

المثلث الأول

1 – يقول **شيمون بيريز** في كتابه «الشرق الأوسط الجديد»: «توجب طبيعة الحدود المرنة أن توافق ليس على المتطلبات الأمنية الأساسية فحسب، بل وعلى الهيكل السياسي الذي يتناسب تماماً وإمكانيات وأوجه (الصيغ) في المنطقة وهو الكونفدرالية السياسية الأردنية الفلسطينية وترتيب (بناء) أردني فلسطيني إسرائيلي خاص بالعلاقات الاقتصادية حيث سيكون المثلث الاقتصادي يمثل السقف والإطار الثنائي يمثل الأرضية ... وستكون هذه الكونفدرالية... بمثابة الحل الأمثل للأطراف الثلاثة – الأردنيين والإسرائيليين والفلسطينيين - والتي ستسمح لهم بالعيش بسلام ورخاء من دون التضحية بمعتقداتهم وآرائهم. ويمكن التوصّل إلى اتفاق بشأن التفاوض السياسي استناداً إلى هذه الفكرة.. وهذه الكونفدرالية ستكون أكثر قبولاً بالنسبة للإسرائيليين وأكثر منطقية بالنسبة للأردنيين وأكثر احتمالاً للنجاح بالنسبة للفلسطينيين (نظراً) لما تحمله من مضامين إقليمية...».

ولعل المهم في هذا التصور الإسرائيلي أنه:

- يراعي الفكرة الإسرائيلية الأساسية القائمة على ضرورة الزواج الاقتصادي الإسرائيلي – الفلسطيني – الأردني مع ضرورة الطلاق السياسي بين كل من هذه الأطراف الثلاثة ولا سيما الإسرائيلي – الفلسطيني.
- لا يزال قائماً، ولا سيما اليوم، في ذهن الحاكم الإسرائيلي الذي يصرّ على هذا الإطار. ولا يزال قائماً أيضاً في التصوّر الإسرائيلي الإقليمي للشرق الأوسطية التي كلّف **شيمون بيريز** نفسه، كوزير للتنمية الإقليمية العمل على إحيائها.
- يحظى لدى رئيس السلطة الفلسطينية نفسه بقبول كامل. وهو الذي أطلق تكراراً فكرة الكونفدرالية مع الأردن. وعاد إلى الدعوة إليها مع اليوم الأول لتسلّم **الملك عبد الله الثاني** السلطة الأردنية.

وبالتالي فإن الحديث عن هذا المثلث الأول لا يزال قائماً في إطاريه السياسي والاقتصادي كما تقدم.

2 – وإذا انتقلنا من الإطار النظري للمثلث الإسرائيلي – الأردني – الفلسطيني إلى بعض وجوهه العملية نلاحظ:

- أن الأردن الذي التزم أحكام معاهدة وادي عربه للعام 1994 مع إسرائيل قد التزم أيضاً إقرار بضعة عشر معاهدة ثنائية أخرى تتناول التنسيق والتعاون في قطاعات مختلفة. وأن بعض هذه المعاهدات قد عُقدت فعلاً (ولا سيما في الإطار السياحي). وقد بدأ الأردن تفعيلها ومحاولة الإفادة على غير صعيد. ولعل زيارة **الملك عبد الله** إلى الفاتيكان والتنسيق من أجل الإفادة من زيارة قداسة البابا الموعودة إلى المنطقة تصبّ في هذا الاتجاه.
- لقد صرّح رئيس الوزراء الأردني (في 1999/09/12) أن للأردن مصالح حيوية في إطار المفاوضات الجارية بين إسرائيل والمفاوض الفلسطيني. والأردن لن يتخلّى عن هذه المصالح وهو مهتم مباشرةً بالمشاركة فيها وليس بمراقبتها وحسب. وهذه المصالح تتعلّق «بقضايا اللاجئين والحدود والمياه والقدس والأمن»، وهي كلها على طاولة مفاوضات الوضع النهائي.

هذا مع العلم أن الاتفاق الأردني – الإسرائيلي للعام 1994 يشير إلى بعض الأمور التي ينتظر بتّها في سياق هذه المفاوضات ولا سيما الحدود والقدس واللاجئين.

- يقيم الأردن، بناءً لإلحاح أميركي، عدداً من المشاريع المشتركة والاتفاقات الثنائية (ولا سيما الأمنية) مع الجانب الإسرائيلي. ويبدو أن الإدارة الأميركية مهتمة بتطوير الشراكة الأردنية – الإسرائيلية الاقتصادية أيضاً. ويمكن أن نورد على سبيل المثال لا الحصر المشروع الأردني – الإسرائيلي التصديري المشترك. فقد دفعت الإدارة الأميركية إلى إنشاء هذا المشروع منذ العام 1997، ويقضي بتصدير سلع مصنّعة بظروف تشجيعية وافرة شرط التحقق من المشاركة الأردنية – الإسرائيلية في الصنع والتصدير.

المثلث الثاني

١ – شهد الاردن، في ظل عهده الجديد الذي يرعاه **الملك عبد الله الثاني**، بادرة ملموسة عنوانها الإنفتاح على الدول العربية ولا سيما سورية. وقد ساعد على ذلك عدد من العوامل الداعمة التي أنتجتها ظروف داخلية من جهة وظروف إقليمية ودولية من جهة أخرى.

ولعل التصريح الأخير الذي أطلقه رئيس الديوان الملكي الأردني جاء تتويجاً للسياسة الأردنية الجديدة باتجاه سورية ولبنان حيث قال أن العلاقات القائمة بين الأردن وسورية لا تتناسب مع توقعات الملك ولا تلبّي طموحاته وأن سورية تعيد دراسة اتفاقاتها مع لبنان لترى ما إذا كان من الممكن ضمّ الأردن للمشاركة فيها، على قدم المساواة مع سورية ولبنان. وهذه الدراسة من قبل السوريين لا تقتصر على معاهدة التعاون والتنسيق والصداقة بين سورية ولبنان في مجالات التجارة والسفر، ولكنها ستشمل أيضاً نواحٍ عدة أخرى كالمياه والأمن.

وعلى الرغم من بعض التحفظات التي أعلنها رئيس الوزراء الأردني عن هذا التصريح، فإن تحركات الملك الأردني تؤكّد نيته في توثيق التعاون بين أطراف المثلث الثاني مع سورية ولبنان.

ولعل بوادر إنشاء وتعزيز هذا المثلث تظهر في:

أ– المشاورات السياسية المستمرة بين الزعيمين الأردني والسوري وتطوّع الملك الأردني في تيسير سبل التسوية بين سورية وإسرائيل برضى جميع الأطراف المعنية بما فيها الإدارة الأميركية. ويقول البعض، حيال هذا الوضع، أن الإدارة الأميركية موافقة، وبحرارة، على قيام مصر بدور الوسيط بين إسرائيل والجانب الفلسطيني. وأنها موافقة بالقدر ذاته على قيام الأردن بدور مماثل بين إسرائيل وسورية.

ولكن الواقع الذي لا بد من التزامه أن الأردن لا يستطيع أن يذهب بعيداً في دفع هذا المثلث الجديد باتجاه سورية نظراً للخطوط الحمراء التي تفرضها إسرائيل في هذا الصدد. ولا بد، هنا أيضاً، من الإشارة إلى الحساسيات المصرية – الأردنية – الإسرائيلية والفلسطينية في الإطار ذاته.

أوجه التعاون

كان رئيس الوزراء الأردني قد حدد الإطار العملي والجدي للتعاون الاقتصادي بين الأردن وكل من سورية ولبنان فقال، بمناسبة زيارة **الملك عبد الله** إلى لبنان، «نحن نتكلم عن تعاون ثنائي وعن علاقات اقتصادية ثنائية في إطار اتفاقية التجارة العربية الحرة التي نحن الثلاثة (لبنان وسورية والأردن) أعضاء فيها».

والواقع أن الإطار الهادف لهذه الاتفاقية يرمي إلى تحرير المبادلات التجارية بين سائر الدول العربية، إلا أن ذلك لا يحول دون توثيق العلاقات الاقتصادية – في قطاعيها العام والخاص – بين الدول الثلاث، ولا يحول أيضاً دون تسهيل المبادلات التجارية وتكثيفها وتسهيل حركة النقل والتنقّل بين لبنان والأردن مروراً بسورية.

واستناداً لذلك، فإن توثيق التعاون الأردني – السوري يستلزم تطويراً نوعياً لاتفاق العام 1975 تمهيداً لإقامة منطقة تجارة حرة بينهما. وكذلك فإن توثيق هذا التعاون مع لبنان يستلزم تطوراً مماثلاً لاتفاق العام 1992 من أجل تحقيق الغاية ذاتها.

والواقع أيضاً أن ثمة وجوهاً أخرى لهذا التعاون قد تحققت عملياً من خلال اتفاقات أردنية – سورية تناولت الشؤون المائية وإنشاء منطقة حرة على الحدود الأردنية – السورية.

وكذلك شهد هذا التعاون عدداً من الاتفاقات الأخرى بين الأردن ولبنان تمثل بداية مشجعة للمزيد من التنسيق التكاملي في المستقبل.

ولكن السؤال الأساسي هنا يتعلق بمدى قدرة الأردن على استكمال المثلث الثاني حتى وإن رغب، مع سورية ولبنان، في تحقيقه.

الجواب هنا يتعلّق بمدى القدرة الأردنية على التحرر من الشروط التعاقدية التي فرضتها إسرائيل ومن ثم بمدى إنجاز التسوية الشرق الأوسطية على المسارين اللبناني والسوري. وبانتظار ذلك يبقى المثلث الأول (الإسرائيلي – الأردني – الفلسطيني) هو الغالب بإرادة إسرائيلية – أميركية ضاغطة وذلك لعدد من الأسباب أهمها:

- أن الأردن نفسه ملتزم، قانوناً، بمقتضيات المثلث الأول (أي مع إسرائيل والسلطة الفلسطينية). كما أن الجانبين الإسرائيلي والأميركي متحمسان لمشروع الكونفدرالية الأردنية – الفلسطينية. ويبدو أن السياسة الرسمية الأردنية تتريّث حيال هذا المشروع من دون أن تعلن رفضه بشكل علني. **فالملك عبد الله** ذكر أن أمر الكونفدرالية يمكن البحث به بعد استقلال الدولة الفلسطينية وليس قبل ذلك.

- إن الأردن ملتزم المشروع الشرق الأوسطي الذي كان مؤتمر عمان في العام 1995 التظهير الأول له حيث أنشئت المؤسسات والآليات المطلوبة لتحقيقه، والأردن مشارك في هذه المؤسسات ومعني بنجاحها وإنتاجيتها.

- إن الأردن قد أصدر، منذ فترة، قانون تشجيع الاستثمار في الأردن بحيث يتساوى، بموجبه، المستثمر الأجنبي بالمستثمر الأردني.

ولهذا الاتجاه حسنات استقدام بل جذب الاستثمار الأجنبي ولكن محاذيره تتمثل بإمكانية انزلاق هذا الاستثمار بالاتجاه الإسرائيلي مباشرة أو غير مباشرة. ولعل تخوّف البعض، اليوم، من تملّك الإسرائيليين بعض الأراضي الأردنية أو استثمارها يؤكّد خطورة هذه المحاذير.

- أن الصيغ الإقليمية المطروحة حالياً تهدف إلى تغليب المعيار الاقتصادي الجغرافي على كل معيار آخر. وبذلك يبدو المهندس الإسرائيلي لهذه الصيغ بالغ الحرص على أن لا يتعدّى الفريق الفلسطيني ولا الفريق الأردني الخطوط الحمراء التي وضعتها إسرائيل نفسها.

ومع أن هذا الواقع لا يعني وصاية إسرائيلية على السياسة الأردنية ولكنه يعني اضطرار الأردن إلى أخذه (هذا الواقع) في الاعتبار والدقة. ولهذا، فإن الأردن الساعي، واقعاً، إلى توطيد سياسته الجديدة – الانفتاحية يدرك المسافة السياسية والأمنية والاقتصادية التي يتحرّك عليها من دون أي حرج ولا إحراج. ■

ليبيا: مشاريع بـ 35 مليون دولار

القذافي: ننظر إلى الإستثمار بعيون لا بأفواه مفتوحة

طرابلس: من حسين فواز

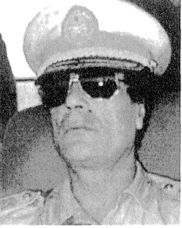
«... نعم للتعاون الدولي والإستثمار القائم على المصالح المشتركة. نحن ضد سياسة الأفواه المفتوحة التي يدخل منها كل شيء والتي جرّت دولاً عدة إلى مآسٍ كبيرة، لكننا ننظر إلى الإستثمار بعيون مفتوحة لأن دقيقة حرص هي أفضل من عشر سنوات علاج. لا نريد العلاج الخطأ الذي ابتلعته الدول الآسيوية لأننا لسنا بحاجة أساساً إلى المرض الذي أصابها...».

بهذه العبارات حدّد العقيد **معمّر القذافي** توجهات ليبيا ونظرتها إلى الإستثمار الأجنبي. جاء ذلك خلال ندوة دعت إليها هيئة تشجيع الإستثمار في الجماهيرية وانعقدت برعاية المؤسسات الآتية: المؤسسة الوطنية للنفط، المصرف الليبي الخارجي، الشركة الليبية للإستثمارات الخارجية، شركة الاستثمارات النفطية، الشركة الليبية للإستثمارات الداخلية وجهاز تنشيط الإستثمار السياحي.

انعقدت الندوة الدولية في طرابلس مطلع شهر أيلول/ سبتمبر الماضي تحت عنوان: «آفاق الإستثمار والتجارة في الجماهيرية العظمى» وشارك فيها عدد كبير من ممثلي هيئات التمويل والصناديق ومؤسسات العون الإنمائي وبيوت الخبرة من مختلف أنحاء العالم، إضافةً إلى حشد من رجال الأعمال والمستثمرين العرب والأجانب.

حضر العقيد **القذافي** إلى مكان انعقاد الندوة فإستقبل الضيوف وشارك في الجلسة الأولى حيث رحّب بالمشاركين، ثم ألقى كلمة شاملة سلّط فيها الضوء على الإستثمار الخارجي والتعاون الدولي من منظور الجماهيرية، معتبراً أنه لا بد أن يحقق المصالح المشتركة من خلال شراكة عادلة تخدم مصلحة طرفيّ الإستثمار ولا تقوم على المضاربات المالية أو الإستغلال، ولا على التمييز العنصري أو الديني، الأمر الذي يحقق التنمية والرخاء للبلد المضيف ويعود بالربحية على المستثمر. وأكّد **القذافي** بأن الإستثمار الذي يستهدف التنمية لا ينتكس أبداً ولا يؤدي إلى النكسات التي حصلت في المكسيك وأندونيسيا وتايلاند وماليزيا وغيرها من بلدان العالم. ودعا إلى تحييد الإستثمار عن السياسة لأن الخلافات السياسية ستبقى قائمة إلى ما لا نهاية.

ترأس جلسات الحوار أمين اللجنة الشعبية العامة للإقتصاد والتجارة السيد **عبد الحفيظ الزليطني** وشارك في تنظيم الحوار والمداخلات السيد **عبد الله السعودي**.



الرئيس معمر القذافي

ألقى كلمة الافتتاح أمين اللجنة الشعبية العامة، فأشار إلى تزامن الندوة مع العيد الـ 31 لثورة الفاتح واعتبر أن الظروف الحالية باتت مناسبة لكي تخطو ليبيا خطوات متقدمة في طريق التنمية والبناء، لذلك تنعقد هذه الندوة لطرح مجموعة من التصورات الإستثمارية للمرحلة المقبلة في حضور هذه النخبة من كبار المستثمرين والخبراء في المؤسسات العالمية المتخصصة، وللتعرّف إلى التشريعات التي أقرّتها ليبيا في مجال تشجيع الإستثمار الخارجي. وأضاف: «ندعوكم للحوار والتشاور من أجل الإعداد للقاء موسّع في الربيع المقبل يكون على شكل مؤتمر دولي للإستثمار».

استثمارات: 35 مليار دولار

ألقى أمين اللجنة الشعبية العامة للتخطيط مداخلة حول آفاق التنمية في ليبيا، فتحدث عن المحطات الأساسية في تاريخ البلاد وأهمها اكتشاف النفط وقيام ثورة الفاتح. وألقى نظرة سريعة على الخطط التنموية المعتمدة في السابق والمتغيرات التي طرأت على هذه الخطط. وأشار إلى الدور المتنامي للقطاع الأهلي (الخاص) في جميع المجالات الاقتصادية وإلى تراجع دور الدولة المباشر.

وتحدث عن الواقع الحالي في الجماهيرية قائلاً: «نحن الآن 5 ملايين مواطن وسيتضاعف عددنا خلال ربع قرن، وندخل الألفية الثالثة بشعب شاب يرتاد المدارس والجامعات وبإنسان مبادر يحب التعاون مع الآخرين، كما ندخل القرن المقبل ببنية تحتية متطورة ومن دون أعباء مديونية بحيث نمثّل في ذلك حالة تكاد تكون فريدة حتى بين الدول المنتجة للنفط عربياً وأفريقياً».

تهافت دولي للفوز بحصة من المشروعات المعروضة للإستثمار

مشاريع بـ 35 مليار دولار خلال 5 أعوام وليبيا توفر 70 في المئة من التمويل

المستثمرون وممثلو هيئات التمويل العرب يؤكّدون نواياهم الإستثمارية ويعرضون الدعم والمساعدة

وأضاف: «نستهدف خلال العقدين المقبلين مضاعفة دخل الفرد، ما يعني تحقيق معدل نمو بنسبة 5 في المئة سنوياً. وقد أعددنا خطة للأعوام الخمسة المقبلة تلحظ تحقيق استثمارات بمبلغ إجمالي يصل إلى 35 مليار دولار، ويمكن أن توفّر ميزانية الدولة نحو 60 إلى 70 في المئة من هذه المبالغ، فيما ننتظر من المستثمرين المحليين والخارجيين توفير الباقي. وستموّل الدولة المشاريع الأساسية مثل المياه والطرق والمطارات والموانئ ومشاريع

الخدمات مثل التعليم والصحة، كما ستكون ميزانية الدولة الممول الأساسي لمشاريع الكهرباء. وسنترك للقطاع الخاص الوطني والأجنبي الخوض في المجالات الأخرى مثل السكن والصناعة والسياحة والنقل والتجارة وقطاع المال. ونحن منفتحون على الإستثمار الأجنبي في مجالات النفط والصناعة والسياحة والخدمات الحديثة وما يثبت جدواه من مشاريع الطاقة الكهربائية والطاقة المتجددة».

الزليطني: فرص وحوافز

تحدث الوزير الزليطني عن مناخ وفرص الإستثمار في ليبيا، فأشار إلى الإجراءات المتخذة من أجل تشجيع الاستثمارات الأجنبية للدخول في قطاعات وأنشطة تحتاجها الجماهيرية وتحقق الجدوى الاقتصادية والمنفعة المشتركة، لا سيما المنافع التي تهم الاقتصاد الليبي وأبرزها:

- تحقيق العوائد المالية المرتفعة.
- نقل التكنولوجيا ورفع كفاءة القوى العاملة.
- تحسين جودة المنتجات الوطنية.
- تنويع مصادر الدخل وتحقيق التنمية المستمرة والمتوازنة.

أما أهم الفرص التي تشكّل مجالات واسعة للمستثمرين للقيام باستثمارات مشتركة، فهي في مجالات النفط والغاز وفي قطاع السياحة والصناعة والصناعات التحويلية. كما تتوفر فرص في مجال الإنتاج الزراعي اعتماداً على الموارد المائية التي يوفرها مشروع النهر الصناعي العظيم، وفي مجال الثروة البحرية المتوفرة على شواطئ تمتدّ إلى مسافة 2000 كلم، وفي مجال الطاقة الكهربائية والطاقات المتجددة. وأشار الوزير الزليطني إلى الفرص الاستثمارية في مجالات النقل، لا سيما السكك الحديد، وفي مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية.

وتحدث عن الحوافز والتشجيعات الكبيرة التي يمنحها قانون الإستثمار، وعن الحماية والضمانات المتوفرة للمستثمر ومشاريعه. وأكّد أن كل هذه الفرص سيتمّ التداول بها والنقاش حولها بالتفصيل الجزئي خلال ورش العمل التي ستنعقد في إطار ملتقى موسّع في الربيع المقبل.

مدير عام هيئة تشجيع الإستثمار في ليبيا:

زنبيل: الإستثمار سيف ذو حدين

بين الانتهاء من تنظيم ندوة آفاق الإستثمار في الجماهيرية والبدء بالتحضير للملتقى الموسّع للإستثمار في الربيع المقبل، لم تكن هناك فترة راحة للمدير العام لهيئة تشجيع الإستثمار في ليبيا د. بشير زنبيل، بل يمكن القول أن العمل الجدّي بدأ الآن ولا بد من التحضير الجيد ليوم القطاف.

أما ما حققته ليبيا من الندوة التي نُظمت مؤخراً وما تسعى إلى تحقيقه، فقد لخّصه د. زنبيل في حديث لـ «الاقتصاد والأعمال» تضمّن إلى ذلك عرضاً للمهام المنوطة بهيئة تشجيع الإستثمار وهنا الحديث:

سلاح ذو حدين

■ هل خرجت الندوة بنظرة جديدة للإستثمار في ليبيا؟

□ نحن لدينا وجهة نظر ثابتة، ونعتبر الإستثمار بمثابة سلاح ذو حدين. فهو يساهم في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لكن إذا لم تحكمه الضوابط فإنه يؤدي إلى التبعية السياسية والاقتصادية، وقد يعمل على فقدان شخصية المواطن وعاداته.

لذلك نؤكّد على أهمية تشجيع الإستثمار، وبالقدر نفسه نؤكد على أهمية تحضير الوثائق المتعلقة بالجدوى الاقتصادية لأي مشروع استثماري، على الرغم من أن البعض ينتقد موقف الحكومة الليبية ويعتبر تدخلها في دراسة الجدوى، شكلاً من أشكال المعوقات. لكننا نستهدف التأكّد من مردودية المشروع، لأن الربحية تشجّع المستثمر على مواصلة مشواره الاستثماري، وتحفّز المترددين على البدء بمشاريعهم. ومن جهة ثانية تساعد الربحية على تنمية الإقتصاد الوطني وعلى نقل التكنولوجيا وخلق فرص العمل وإنتاج سلع بديلة عن الإستيراد، بل وعلى إنتاج سلع تصديرية.

البعد الآخر

في رأينا أن البعد الآخر للإستثمار هو دوره الأساسي في ربط العلاقة بين الشعوب والدول، وهذا ما يفسّر مبادرة القائد معمّر القذافي في الدعوة إلى تشجيع الإستثمار بين البلدان العربية والأفريقية، وقد تمّ إنشاء الكثير من المشروعات الليبية والمساهمة في كثير من المشروعات الإستثمارية في الوطن العربي.

كما يفسّر هذا التوجّه تشجيعنا للمستثمرين العرب والأفارقة على المجيء إلى الجماهيرية وإقامة المشاريع وتعزيز العلاقات الإنسانية مع المواطنين. فبرأينا أن تشابك العلاقات والروابط يساعد على تجاوز الخلافات القائمة بين حكام الدول.

إلا أننا لسنا مستعدين لفتح الباب على مصراعيه أمام الإستثمار، بل نحاول الحصول على ما نحتاجه، وبالشكل الذي يناسبنا. وإذا كنت ذكرت أهمية تحقيق الربحية فهذا لا يعني أنها تتقدم على ضروراتنا وأولوياتنا. هناك تلازم بين تحقيق الربحية وتحقيق التنمية الاقتصادية.

هيئة تشجيع الإستثمار

■ ما هي مهام هيئة تشجيع الإستثمار في ليبيا؟

□ الهيئة هي الجهة الوحيدة التي يتعامل معها المستثمر محلياً كان أم أجنبياً وذلك من خلال الشباك الموحّد الذي يوفّر الجهد والوقت على المستثمر.

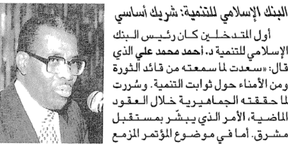
والهيئة تقدم المعلومات والبيانات وتراجع الملفات فتراقب جدوى المشاريع المقترحة. كما تعمل على الترويج للمشروعات الاستثمارية بمختلف أشكالها وقطاعاتها. ويمكن القول أن الهيئة لا تزال في بداية عملها مع العلم أن الخبرة متوفرة لدينا. وقد دعونا إلى ندوة آفاق الإستثمار للتشاور مع الآخرين والاستفادة من

اهتمام دولي وعربي

ماذا حققت ليبيا من هذه الندوة، وإلى ماذا سعت هي في الأساس؟ لا شك أن الندوة سلّطت الأضواء على الفرص الاستثمارية الكبيرة المتوفرة في هذا البلد وعلى ضخامة المشاريع التي سيتمّ تنفيذها وحجم الأموال التي ستصرف على هذه المشاريع. كما أبلغت ليبيا رسالة للمستثمرين وهيئات التمويل الإقليمية والدولية تضمّنت نظرتها إلى الإستثمار والأسلوب الذي ترغب التعامل به.

وقد نجحت الندوة في تحقيق الأهداف المرسومة وذلك قبل موعد انعقادها، بسبب الاهتمام والتسابق الذي أبدته الجهات الأجنبية للحصول على حصة من الفرص المطروحة. ولوحظ اهتمام كبير من مختلف البلدان الأجنبية التي حرص ممثلوها على الحضور والمشاركة في الحوار وإبداء رغبتهم في الدخول في المشاريع المطروحة. وظهر خلال المناقشات والمداخلات أن الاستعدادات بدأت للمشاركة في الملتقى الموسّع الذي سينعقد في الربيع المقبل، كما أعلن جميع المتدخلين عرباً وأجانب عن نواياهم الاستثمارية، فيما قدم الكثيرون مقترحات وأبدوا بعض الملاحظات والانتقادات البنّاءة. وهنا أبرز المداخلات لعدد من المستثمرين وممثلي الهيئات العربية.

البنك الإسلامي للتنمية: شريك أساسي



د. أحمد محمد علي

أول المتدخلين كان رئيس البنك الإسلامي للتنمية د. **أحمد محمد علي** الذي قال: «سعدت لما سمعته من قائد الثورة ومن الأمناء حول ثوابت التنمية. وسُررت لما حققته الجماهيرية خلال العقود الماضية، الأمر الذي يبشّر بمستقبل مشرق. أما في موضوع المؤتمر المزمع عقده في الربيع المقبل، فإننا في البنك الإسلامي للتنمية على استعداد لعقد اجتماعات معكم وللمساهمة في تنظيمه وإنجاحه ونأمل منكم المبادرة إلى تحقيق ما يأتي:

- إعداد دراسات عن الاقتصاد وعن القطاعات وأبرز الفرص خبراتهم وتجاربهم وهذا ما حصل بالفعل.

اليوم بدأت الهيئة بالتحضير للمؤتمر الذي سيعقد في الربيع المقبل، ولدينا عدداً من الملفات الجاهزة لبعض المشاريع والقطاعات لكن المطلوب بذل جهود كبيرة لإنجاح هذا المؤتمر وتحقيق أهدافه.

أولوياتنا واضحة

■ هل هناك قطاعات ذات أولوية للإستثمار وهل تتمتع جنسيات معينة بالأفضلية وكيف ستتغلبون على نقص الأيدي العاملة؟

□ اذا كان المقصود بالأفضلية المستثمر العربي، فالجماهيرية معروفة باندفاعها نحو العالم العربي منذ زمن بعيد، لكن الأفضلية الحقيقية هي في نظرتنا وأهدافنا الإستثمارية، والأمر نفسه بالنسبة للقطاعات ذات الأولوية. فالآفاق تبدو كبيرة في مجالات تجارة العبور والسياحة والصناعات التحويلية التي يمكن أن تنشأ في المناطق الحرة. ومن الآن وحتى المؤتمر المقبل ستعقد اجتماعات عدة تتبلور خلالها الفرص والقطاعات ذات الأولوية، علماً أن كل شيء متوقف على توفر المعلومات.

أما بالنسبة لليد العاملة، فنحن شعب شاب إذ لا يتجاوز عدد كبار السن (فوق 65 سنة) نسبة 10 في المئة من السكان، في حين هناك نسبة 50 في المئة هم دون الـ 15 عاماً، وبالتالي فإن الإستثمار يتضمّن في طياته نظرة مستقبلية توفر فرص العمل لأفواج الشباب الذين سيدخلون سوق العمل، كما يتضمّن نظرة قومية تكاملية. وليبيا معروفة باهتمامها في تحقيق التكامل في مجال العمالة.

من جهة ثانية، نحن نسعى إلى تنويع مصادر الدخل وإلى خفض الاعتماد على النفط وهو أمر لم ننجح في تحقيقه في معظم البلدان العربية.

دور القطاع الخاص

■ أي دور للقطاع الخاص الليبي في خططكم الاستثمارية؟

□ خلال الندوة الحالية تمّ توضيح وجهة النظر الليبية لجهة إعطاء دور أساسي للإستثمار الأجنبي لتعويض النقص الحاصل لدينا في مجال التكنولوجيا وفي البنى التحتية الأساسية من جرّاء الحصار.

لكن ثقتنا كبيرة في الشعب الليبي ونعطي أهمية قصوى للمستثمرين المحليين. فهذا الشعب تحمل الكثير واكتفينا بالخبز والماء كي لا نلجأ إلى الاستدانة فنقع في التبعية الاقتصادية والسياسية، وبالتالي أصبحنا نشكّل حالة فريدة بين البلدان العربية حيث لم نلجأ إلى الاستدانة لمواجهة انخفاض أسعار النفط.

لقد تحمّلنا الحصار وانعكاساته كي لا نُقبّل أيدي الغرب، تحمّلنا نقص الغذاء وتراجع البنى التحتية وتدهور الخدمات. أما اليوم فكلنا مطالبون كليبيين للمشاركة في عملية الإنتاج. الحكومات في جميع أنحاء العالم أصبحت عاجزة عن تمويل برامج التنمية بالكامل، ولحسن الحظ كان التجاوب كبيراً من القطاع الخاص المحلي بدليل العدد الكبير من اللجان الأهلية التي تمّ تشكيلها لإقامة المصارف الأهلية والمشاريع الصناعية والخدماتية. وبناءً على ذلك نؤكد ثقتنا بالشعب الليبي وبأهمية دور القطاع الخاص المحلي.

أية خصخصة؟

■ هل هناك برنامج محدّد لخصخصة القطاعات التابعة للدولة؟

□ الحديث عن الخصخصة يحتاج إلى نظرة أكثر واقعية، فما يجري في أكثر من بلد حالياً لا يتناسب مع تطلعاتنا وستراتيجيتنا. الخصخصة لدينا تعني توسيع قاعدة الملكية وهو توجّه أصبح حتمياً وما يعلن عنه من دور للقطاع الأهلي هو عملية خصخصة نقوم بها من وجهة نظرنا الخاصة. وبالتالي إذا كان المقصود من عملية الخصخصة توسيع قاعدة الملكية فنحن نرحّب بها ونشجعها سواء من المستثمر المحلي أو الأجنبي. وليس لدينا أي تحفّظ على خصخصة جميع القطاعات وهذا ما أعلنا عنه من خلال الفرص المعروضة للإستثمار سواء في القطاعات الإنتاجية وقطاع الخدمات أم في مجالات البنى التحتية. المهم أننا نحرص على تحديد الضوابط واحترامها، وهيئة تشجيع الإستثمار لديها كامل الصلاحية في المتابعة والإشراف كي لا ينحرف المشروع الاستثماري عن الخط المرسوم وكي تبقى الشروط والضوابط محترمة.

الاستثمارية ووضع دراسات جدوى أولية للمشاريع المطروحة.

- تحسين مناخ الإستثمار من خلال تطوير التشريعات وتعزيز حماية رؤوس الأموال وضمان حرية الإستثمار وتحويل الأرباح ورأس المال وتسهيل منح تأشيرات الدخول.

- توفير المعاملة الجيدة للمستثمر المحلي والأجنبي، وتحسين الخدمات العامة من هاتف وكهرباء ومواصلات.

- التعريف بقانون الإستثمار وتطويره وتعزيز دور هيئة المناطق الحرة».

رئيس اتحاد الصناعات المصرية

- ضرورة التركيز على قطاع البتروكيميائيات.

- تحضير ملفات المشاريع المطروحة في قطاعات الكهرباء والاتصالات.

- إعطاء أهمية للإستثمار السياحي.

- التركيز على زراعات حديثة بوسائل متطورة وترك الزراعة التقليدية للمواطنين.

- لدينا اهتمام أيضاً بقطاعات الصناعة والتجارة.

عبد المنعم سعودي

رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة

نشارك معكم ليس من منظار عاطفي فقط على الرغم من عمق العلاقات بين بلدينا، وإنما باهتمام كبير بما يجري عندكم.

لقد استمعنا لمداخلات الأمناء ولتقديم قائد الثورة ورؤيته الخاصة للإستثمار، ونحن نلمس ذكاء كبير في ما قاله القائد، فقانون الإستثمار أصبح اليوم بضاعة تملكها جميع الدول، لكن أكبر رصيد عندكم، إضافة إلى القانون هو وجود مواد خام أولية يمكن استغلالها وتصنيعها أو تحويلها. ومن غير المعقول أن يجري تصدير هذه المواد بشكلها الخام. ونؤكد لكم أننا كرجال أعمال تونسيين سيكون لنا دور فاعل في برامجكم المستقبلية، وسأحرص شخصياً على دعوة رجال الأعمال التونسيين للمشاركة في الإستثمار في ليبيا، كما سأدعو إلى مشاركات مغاربية وعربية.

الهادي الجيلاني

رئيس الاتحاد العربي للسياحة والفنادق

لم أكن أرغب بالتدخل لولا ما سمعناه اليوم عن أهمية الإستثمار السياحي في الجماهيرية. وأنا بحكم خبرتي كمستثمر، ومن خلال المناصب التي أتولاها، أود أن أذكركم بالمؤتمر الذي تم تنظيمه منذ 3 سنوات في دمشق بالتعاون مع هيئات عربية ودولية مثل الغرفة العربية الفرنسية، وMEGA وبمبادرة من مجموعة «الاقتصاد والأعمال»، حيث تبيّن لنا أنه لا تكفي الإعفاءات الجمركية أو الضريبية، بل المطلوب الأساسي هو أن تكون الأمور واضحة تماماً.



د. عثمان عائدي

فمن الضروري أن تكون نسبة الضريبة منخفضة ولا بد أن تتوضح التشريعات المتعلقة بالاستثمار، لكننا نجد في أغلب الأحيان موظفاً يعمد إلى تضييق هامش الإعفاءات والتملّص من تطبيقها، مع العلم أنه يمثل السلطة التنفيذية، فكيف ينصّب نفسه رقيباً على ما قررته السلطة التشريعية. وأيضاً من موقعي ومن خبرتي ألفت انتباهكم إلى ما يأتي:

- يجب تنفيذ القوانين بحذافيرها، وإن يحكم القضاء بعدل، وضرورة السهر على تنفيذ الأحكام القضائية.

- المطلوب تسهيل انتقال الأشخاص وتحرير تحويل الأرباح ورأس المال، لأن السياحة لا تقوم على حدود مسهّلة. وبالتالي نطلب من الجماهيرية وجميع البلدان العربية إزالة الحدود في ما بينها.

- المطلوب مشاركة القطاع الخاص المحلي في الإستثمار لتشجيع المستثمر الأجنبي وتأكيد ثقة المواطن ببلده.

- ضرورة إقرار قوانين واضحة وثابتة للعمالة، فلا يجوز أن ينال العامل أكثر من حقه لمجرّد أن المستثمر أجنبي.

- غالباً ما تتضارب قوانين الإستثمار مع القوانين العامة للبلاد، ولذلك يجب أن ينصّ قانون الإستثمار صراحة على إعطاء الأفضلية لأحكام قانون الإستثمار إذا تضاربت مع أية أحكام أخرى.

رئيس الشركة العربية للإستثمار

في العادة يحتاج الإستثمار إلى سوق مؤاتية وإلى مستثمرين، وفي اعتقادنا أن الجماهيرية قادرة على توفير هذين الشرطين، ونجد أنه لا بد من تشجيعكم على توفير كافة الظروف والعوامل المشجّعة للإستثمار، وأن تركزوا على مسألة إقامة المشاريع المشتركة لأنها تعطي قيمة مضافة للإستثمار.



محمد سليمان الجاسر

أحمد التيباوي

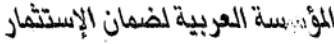
نلفت انتباهكم إلى المنجزات الكبيرة التي حققتها الجزائر من خلال برنامج الإصلاح الاقتصادي ومن خلال إقرارها قانون الإستثمار الذي يتضمّن حوافز وتشجيعات عدة. وتعززت هذه المنجزات بانتخاب الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة** مؤخراً، الأمر الذي يسمح لنا بتأكيد رغبتنا في التعاون معكم في جميع المجالات وتحقيق التكامل بين بلدينا.



أحمد التيباوي

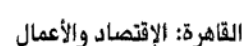
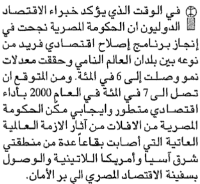
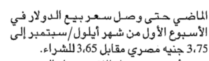
المؤسسة العربية لضمان الإستثمار

هناك تعاون متواصل بين الجماهيرية والمؤسسة التي تبدي كل استعداد لدعم مسيرة الإستثمار في ليبيا ولتقديم كافة أشكال المساعدة المطلوبة. ويهمنا التأكيد على أن القانون رقم 5 المتعلق بتشجيع الإستثمار في ليبيا يتضمّن حوافز تجعله من بين أفضل قوانين الإستثمار في الوطن العربي. ■

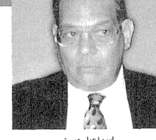




جمعه سعيد جمعه

مصر: ما هي أسباب أزمة السيولة؟


اسماعيل حسن


محمد طه

القاهرة: الإقتصاد والأعمال

في الوقت الذي يؤكد خبراء الاقتصاد الدوليون ان الحكومة المصرية نجحت في إنجاز برنامج إصلاح اقتصادي فريد من نوعه بين بلدان العالم النامي وحققت معدلات نمو وصلت إلى 6 في المئة. ومن المتوقع ان تصل الى 7 في المئة في العام 2000 بأداء اقتصادي متطور وايجابي مكّن الحكومة المصرية من الافلات من آثار الازمة العالمية العاتية التي أصابت بقاعاً عدة من منطقتي شرق آسيا وأمريكا اللاتينية والوصول بسفينة الاقتصاد المصري الى بر الأمان.

وفي الوقت الذي تمكنت الحكومة المصرية من تكوين احتياطي قوي من العملات الأجنبية بلغ في نهاية حزيران/يونيو من العام الحالي 17،50 مليار دولار بما يكفي لتغطية الواردات مدة 13 شهرا مقبلة.

مثل هذه التطورات الايجابية دعت المؤسسات الدولية المعنية بتقييم الأداء الاستثماري والمخاطر الى منح تصنيف استثماري متقدم لمصر حيث قامت مؤسسة «مودي» الدولية في شباط/فبراير من العام الجاري 1999 بمنح مصر تصنيفاً استثمارياً لمخاطر الديون (BAA-1) بعد أن كان تصنيفها في العام 1997 (BA.1).

وفي الوقت الذي يطالب رجال المال والأعمال الحكومة باعطاء مزيد من الحريات لدفع سياسة السوق الحر الى الأمام والتخلص كلياً من السياسات الاقتصادية. في هذا الوقت بالتحديد، طغت على السطح في الاسابيع القليلة الماضية أزمة الدولار ونقص السيولة المحلية وأصبحت الأزمة الاقتصادية ذات الوجهين هي الشغل الشاغل في صالونات رجال السياسة ورجال الاعمال للبحث عن الأسباب الحقيقية والدوافع النفسية وراء تلك الأزمة المركبة التي من المنتظر ان تلقي بظلالها على أداء الاقتصاد المصري خلال الفترة المقبلة.

بدأ سعر الدولار في الارتفاع التدريجي في الأسبوع الأخير من شهر آب/أغسطس الماضي حتى وصل سعر بيع الدولار في الأسبوع الأول من شهر أيلول/سبتمبر إلى 3،75 جنيه مصري مقابل 3،65 للشراء.

وأرجح خبراء الاقتصاد السبب الرئيسي وراء هذا الصعود الذي اعتبروه «فجائياً» إلى إحجام البنوك المصرية (حكومية واستثمارية) عن فتح اعتمادات بنكية للمستوردين بناء على قرارات حكومية صدرت للحدّ من ظاهرة الاستيراد الاستفزازي للسلع الاستهلاكية التي ينفق عليها ملايين الدولارات .. من هنا أضطر رجال الأعمال للجوء إلى شركات الصرافة التي ظهرت وانتشرت في ظل سياسة السوق الحرة، لتوفير الدولارات المطلوبة لفتح الاعتمادات وسداد مستحقات الشركات الأجنبية. ظهرت الأزمة التي لعبت فيها شركات الصرافة دور «البطولة» في المزايدة والمغالاة في رفع سعر الدولار خصوصاً في ظل غياب دور رقابي للبنك المركزي على البنوك المختلفة التي أعلنت عجزها عن توفير المبالغ المطلوبة للقضاء على قوائم انتظار فتح الاعتماد. تأخر البنك المركزي برئاسة **اسماعيل حسن** في حل المشكلة التي أثّرت بصورة سلبية على التعاملات البنكية إلى ان قام مؤخراً بضخ أكثر من 600 مليون دولار من رصيد الاحتياطي القومي لديه لحل المشكلة.

وبينما تعلن الأوساط المالية عن ارتياحها للقرارات التي اتخذها البنك المركزي لاعادة التوازن الى سوق صرف العملات الاجنبية والتي ستؤدي حتماً إلى عودة الاستقرار إلى السوق وازالة العوامل النفسية التي أدّت الى ارتفاع سعر الدولار في السوق. طغت على السطح المصرفي مرة اخرى أزمة نقص السيولة المحلية حيث تصاعدت الأحداث لتصل إلى عجز البنوك عن صرف المبالغ الكبيرة والتي تصل إلى ثلاثة ملايين جنيه، في حين ينفي البنك المركزي وجود أزمة يؤكد مسؤولون مصرفيون آخرون انها موجودة ويمكن احتواؤها.

محمد البربري، كبير مستشاري البنك المركزي المصري أرجع أزمة نقص السيولة إلى أسباب عدة واعتبر أهمها تحويل الودائع المستحقة للحكومة من البنوك التجارية المختلفة إلى البنك المركزي لسد النقص في الاحتياطي القومي لدى البنك المركزي الذي ظهر نتيجة سد الالتزامات الحكومية الواجبة للمؤسسات التي تقوم بتنفيذ المشروعات العملاقة في جنوب الوادي في توشكى وشرق العوينات ودرب الأربعين وترعة السلام في سيناء ومشروعات الضفة الغربية لقناة السويس وشرق بورسعيد ومشروعات غرب خليج السويس بالاضافة إلى المشروعات الصناعية العربية.

أكد **البربري** ان اتجاه البنوك إلى إقراض الأفراد والشركات، الذي يعتبره البعض سبباً من أسباب تفاقم الأزمة، هو اتجاه طبيعي يؤكد دور البنوك الأساسي في عمليات التمويل ولكن ما أثّر على البنوك، خصوصاً البنوك الحكومية الأربعة (البنك الأهلي المصري، بنك مصر، بنك القاهرة وبنك الاسكندرية) هو سياسة التوسع الحكومية في الاكتتاب في السندات خلال العام المالي الحالي. وكذلك شراء الأسهم والاحتفاظ بها لتكوين محافظ استثمارية جديدة.

إلا ان **البربري** يؤكد ان البنوك لم تقرض فقط ولكنها «افرطت» في عملية الاقراض وهذا سبب الأزمة، حيث بلغت نسبة القروض الى الودائع وفقاً لآخر تقرير للبنك المركزي الـ 85 في المئة.

محمد طه، المدير العام في البنك المصري الأميركي، يوافق على خطورة الافراط في القروض وشدّد على وضع ضوابط وقيود للحد من هذه الظاهرة وتسرب أموال البنوك إلى قطاعات ترفيهية واستثمارات عقارية طويلة الأجل.

مجد ابراهيم، مدير عام الاستثمار في بنك قناة السويس يقول ان حالة العجز في السيولة يمكن ان تُلقي بظلالها على السوق المصرفية لمدة عامين مقبلين لأن المشروعات الاستثمارية الكبرى التي توظف فيها هذه القروض تحتاج الى وقت طويل لتزويدها واستعادة رأس المال المدفوع فيها.

بعض خبراء المال يرجح أسباب الأزمة إلى قيام رجال الأعمال بسحب ودائعهم من البنوك لتسديد المستحقات الواجبة عليهم واستكمال المشروعات وإلى انخفاض سعر الفائدة على الودائع البنكية وشهادات الاستثمار في الآونة الأخيرة الذي شجع صغار المستثمرين ورجال الأعمال على توظيف أموالهم بعيداً عن القنوات المصرفية المعروفة.

كما انه يجب عدم إغفال المشكلات التي ظهرت في السنوات القليلة الماضية مثل ضرب السياحة المصرية منذ عامين... وانخفاض أسعار البترول الذي وصل إلى 8،25 دولارات بعد ان كان 25 دولاراً. وكذلك انخفاض عائدات قناة السويس وتحويلات المصريين العاملين في الخارج ثم الطفرة الإستيرادية التي كانت من أهم أسباب ارتفاع سعر الدولار. كل هذه الأسباب أثرت بشكل واضح على أداء البورصة الذي يسجّل إنخفاضاً ملحوظاً منذ ما يقرب من العام ونصف العام.

اسماعيل حسن محافظ البنك المركزي يؤكد بالأرقام ان ما يطلق عليه أزمة سيولة هو ظاهرة صحية في ظل سوق حرة حيث ان إجمالي السيولة المحلية في نهاية 1993 وصلت إلى 122،3 مليار جنيه، وفي العام 1994 وصلت إلى 137،4 مليار جنيه بزيادة 12،3 في المئة. وفي العام 1995 زادت السيولة إلى 152،6 مليون جنية بزيادة 11 في المئة. وفي العام 1998 وصلت الى 210،5 مليار جنيه بزيادة 8،6 في المئة. وفي نهاية حزيران/يونيو 1999 وصل حجم السيولة إلى 234،6 مليار جنيه بزيادة قدرها 11،4 في المئة.

وأكد **اسماعيل حسن** أن البنك قام بضخ ما يقرب الـ 2400 مليون جنيه بشكل تدريجي في صورة إعادة شراء أذون الخزانة التي طرحتها من قبل وقامت البنوك التجارية بشرائها وهي العملية التي يطلق عليها «الريبو» للقضاء على الأسباب النفسية لدى المتعاملين في سوق المال وإنعاش السوق

كما انه نوّه بالخطوة التي اتخذتها حكومة **د. كمال الجنزوري** والتي قامت برفع نسبة الفوائد على شهادات الاستثمار بأثر رجعي على الشهادات التي تم شراؤها ابتداء من تشرين الأول/أكتوبر الماضي بنسبة 0،5 في المئة واوضح **اسماعيل حسن** ان ذلك سيساعد في رفع السيولة ويؤدي إلى زيادة المدّخرات. ■

مصر: «الشيك» الآجل يُمنع من الخدمة



د. سمير صبري

أكدّ خبراء الاقتصاد والقانون المصريين أن قانون التجارة الجديد – الذي وافق عليه مجلس الشعب مؤخراً وجاء بديلاً للقانون القديم الذي صدر العام 1883 أيام **الخديوي توفيق** (أي منذ 116 عاماً) – أعاد إلى الشيك وظيفته في الحياة الاقتصادية، فالشيك من الأصل يجرى مجرى النقود في المعاملات التجارية.

القانون الجديد

أوضح الخبراء أن القانون الجديد – الذي سمح بفترة انتقالية في تنفيذه حيث سيبدأ العمل به اعتباراً من أول تشرين الأول/أكتوبر الحالي والعمل بأحكام الشيك اعتباراً من تشرين الأول/أكتوبر العام 2000 – لا يعترف بالشيكات الخطية التي لا تسحب على بنك ولا يكون لدى ساحبيها حساب لدى أي بنك. فالقانون يعترف فقط بالشيك الذي يسحب على بنك ويحرّر على صكوك صادرة من البنوك المسحوب عليها والتي يوجد فيها رصيد يتم منه الوفاء بمبلغ الشيك، حيث قصر الحماية القانونية على الشيكات الصادرة عن البنوك.

أثار إلغاء الشيكات الخطية جدلاً واسعاً بين رجال الأعمال والتجار، خصوصاً أن الدراسات تشير إلى أن نحو 70 في المئة من المعاملات التجارية في مصر تتم بواسطة الشيك الآجل (الخطي) لدرجة أن الشيك الآجل أصبح عرفاً استقر عليه العمل في السوق التجارية المصرية لسنوات طويلة ماضية.

الشيك الخطي

د. برهام عطا الله أستاذ القانون في كلية الحقوق – جامعة الإسكندرية يقول ان الشيكات الآجلة انتشرت في جميع أنحاء الجمهورية لدرجة أن هذه الشيكات غيّرت الوظيفة الأساسية للشيك من أداة للوفاء بالدين إلى أداة للإئتمان والضمان.

يؤكد **د. برهام** انه على الرغم من أن الشيك كان في حاجة إلى قانون خاص به ينظّم معاملاته الاقتصادية، إلا أنه أكدّ أن خير ما في نصوص الشيك التي يتضمنها قانون التجارة الجديد إنما هو تعريف الشيك بأنه ذلك الذي يسحب على بنك ويحرّر على صكوك صادرة من البنك المسحوب عليه. وبهذا يضع حداً «لفوضى» الشيكات الخطية. أضاف «وصل التعامل بالشيك إلى حد إهدار قيمته ويتم التعامل به بشكل مؤسف حيث يمكن لأي شخص أن يستخدم شيكات مكتبية وليست صادرة عن بنك، وهو يعامل من ناحية الحماية الجنائية بالشيك وأصبح الشيك وسيلة للتهديد والضغط بل أصبح وسيلة للابتزاز والمفروض أن يكون محل ثقة في التعامل بل أكثر ورقة تجارية يجب أن تحترم في المعاملات التجارية».

المادة 503 من القانون الجديد تنص على أن الشيك يكون مستحق الوفاء بمجرد الاطلاع عليه وكل ما يخالف ذلك لا يعتدّ به قانوناً – الحديث للدكتور **سمير صبري** سكرتير عام الجمعية القانونية المصرية – مؤكداً أن الشيك واجب الوفاء في حالة تقديمه للبنك قبل اليوم المبين فيه كتاريخ لإصداره. هذه المادة ستعرقل بالتأكيد حركة التجارة الداخلية، لأنه من المستحيل على أي تاجر أن يقوم بتسليم بضاعته إلى تاجر آخر من دون الحصول على الضمان الكافي بذلك.

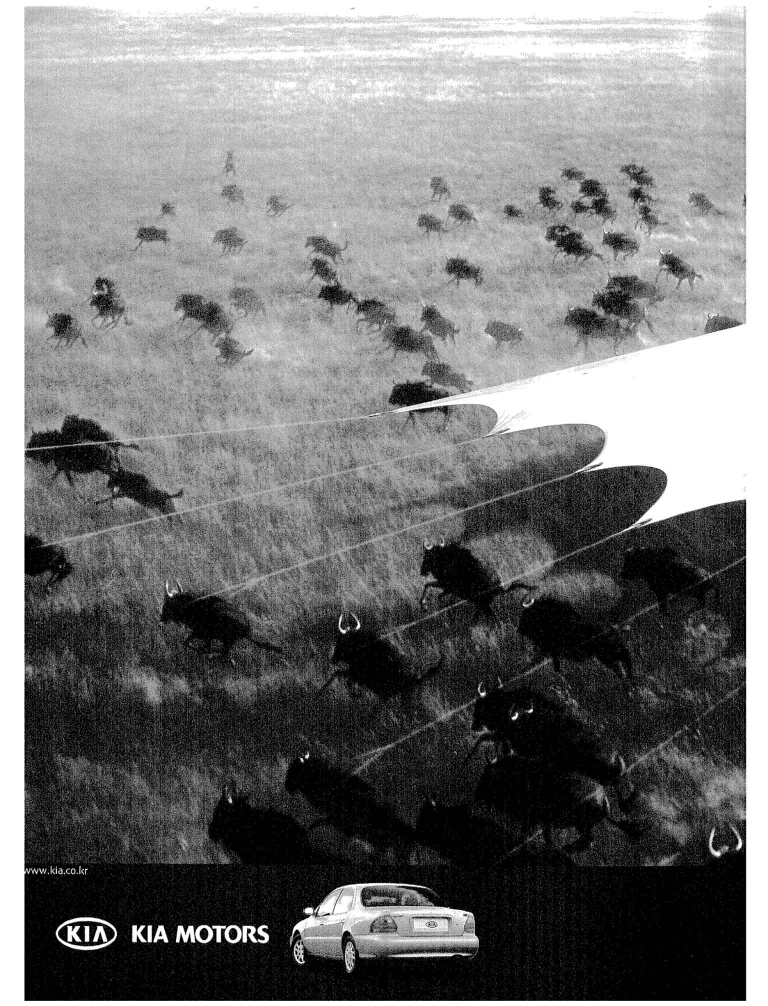
أين البديل المطروح؟

في الوقت الذي أكدّ فيه خبراء المال والقانون أهمية التشريع الجديد الذي أعاد للشيك هيبته، إلا انهم أعربوا عن حرصهم في العمل على إصدار ورقة مالية جديدة «كبديل» للشيك وكأداة ضامن لملء الفراغ الذي يتركه وقف العمل بالشيكات الآجلة.

أجمع الخبراء على أن السوق المحلية ستشهد حالة كساد تجاري ما يتطلب سرعة إصدار ورقة مالية آمنة حتى لا تتعرض المعاملات إلى مزيد من الآثار السلبية.

طالب **د. حمدي عبد العظيم** الأستاذ في أكاديمية السادات للعلوم الإدارية بوجود بديل «للشيك» له العقوبة الجنائية نفسها التي للشيك وليكن الكمبيالة أو السند الأذني أو إيصال الأمانة. ■


KIA in GEAR
إنطلق مع كيا. وتعرّف على القيمة بمعناها الحقيقي.



www.kia.co.kr
KIA
KIA MOTORS

وزير التجارة الباكستاني زار لبنان وسورية:

لدينا فرص إستثمارية في قطاعات الزراعة والغاز

في لقاء خاص مع «الإقتصاد والأعمال»، دعا وزير التجارة الباكستاني واجد جواد إلى تعزيز التجارة والإستثمار بين الدول العربية والباكستان ولفت إلى أن الإقتصاد الباكستاني يوفّر فرصاً إستثمارية كبيرة خصوصاً في قطاعات الزراعة والغاز والمياه والطاقة، ويمكن بناء علاقات إستثمارية راسخة بين الجانبين خصوصاً أن المناخات الإستثمارية، ان في الدول العربية أو في الباكستان، أصبحت مناسبة لإطلاق عجلة الإستثمار الأجنبي المباشر.

وقال أن بلاده تطمح لجعل لبنان همزة وصل بينها وبين الأسواق العربية والأوروبية نظراً لموقع لبنان كمركز تجاري ومصرفي مهم في المنطقة، ودعا رجال الأعمال اللبنانيين إلى الإستثمار في الصناعة الفندقية والسياحية الباكستانية نظراً للخبرات اللبنانية المتراكمة في هذا القطاع. وهنا الحوار:

إقتصاد حرّ

■ ماذا عن بنية الإقتصاد الباكستاني؟

□ أولاً: مساحة الباكستان 700 ألف كلم2 وسكانها نحو 30 مليون نسمة. وقد توسّع حجم الإقتصاد الباكستاني وأصبح الناتج القومي نحو 70 مليار دولار، أما حجم التجارة الخارجية فيبلغ نحو 25 مليار دولار (استيراداً وتصديراً)، وقد تمكنّا من خفض معدلات التضخم إلى نحو 4 في المئة. سوق القطع حرة وخاضعة لآليات العرض والطلب، ولدينا قطاع مصرفي متطوّر وقوي. تمّ تأميم هذا القطاع في السبعينات أما في الوقت الحاضر فقد جرت خصخصة معظم البنوك باستثناء مصرفين تجاريين هما قيد الخصخصة حالياً، وسيتم ذلك بالكامل خلال الـ 6 أشهر المقبلة، مع الإشارة إلى أن للبنوك الأجنبية حضور مهم في السوق ويبلغ عددها 25 بنكاً، وتتمتع بموجب القانون بحرية القيام بمختلف النشاطات المصرفية من بينها إستقطاب الودائع من العملاء.

إلى ذلك لدينا قطاع تأمين قويّ ومعظمه شركات خاصة. ومنذ سنتين تقريباً تمّت خصخصة التأمين على الحياة، أما باقي النشاطات التأمينية فهي خاصة. وهذا القطاع مفتوح بالكامل أمام شركات التأمين العالمية.

حرية التملّك

■ ماذا عن حرية التملّك والإستثمار في الباكستان؟

□ بإمكان الأجانب تملك الأراضي والعقارات والقيام بالأعمال والإستثمار في مختلف القطاعات والمجالات، ويتمتعون بالحرية الكاملة في نقل الأموال والأرباح إلى الخارج من دون أية عوائق أو قيود. معدّل الإستثمار الأجنبي جيد، إلا أن العام الماضي شهد بعض التراجع بسبب الأوضاع السياسية والأمنية المحيطة بالبلد، وكذلك تمّ تجميد الإتفاقات والإلتزامات بتقديم تسهيلات وقروض مالية للباكستان من قبل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي بسبب التجارب النووية التي قمنا بها للردّ على التجارب النووية الهندية. طبعاً إنعكس ذلك تأخيراً في المشاريع الإستثمارية والتنموية، ولكن الأمور بدأت تعود إلى مجراها الطبيعي.

وما أريد أن ألفت النظر إليه هو أن الإستثمارات الأجنبية لم تتأثر بالتغيير الحكومي والسياسي في الباكستان. وحتى عندما قامت الدولة بعمليات تأميم واسعة في السبعينات، لم تمسّ الإستثمارات الأجنبية باستثناء قطاع التأمين على الحياة.

حالياً، تشجع الحكومة الإستثمارات الأجنبية في مختلف القطاعات، حتى أننا فتحنا القطاع الزراعي أمام الإستثمار الأجنبي ولكن من دون السماح بنسبة تملك 100 في المئة في هذا القطاع حيث من الممكن أن يتملك المستثمر الأجنبي نسبة 60 في المئة في المشاريع الزراعية، مع الإشارة إلى أنه بالإمكان تملك نسبة 100 في المئة في الصناعات الزراعية وذلك من دون الحاجة إلى كفيل كما هو حال العديد من الدول التي تطلب ذلك.

كما أن قطاع الخدمات مفتوح ايضاً أمام المستثمرين الأجانب خصوصاً بعد خصخصة المصارف وقطاع التأمين، وكذلك الأمر بالنسبة لمشاريع البنى التحتية المختلفة.

التصنيع الزراعي

■ ما هي القطاعات الإنتاجية التي تعمل الدولة على تطويرها؟

□ أولاً، الإقتصاد الباكستاني يعتمد إلى حدٍّ كبير على الزراعة. ولدى الباكستان 21 مليون هكتار من الأراضي الزراعية، ولدينا إكتفاء ذاتي بالمواد الغذائية. وثمّة إمكانية كبيرة لتطوير القطاع الزراعي من خلال إستصلاح نحو مليون هكتار إضافي من الأراضي، وهذا ما سيزيد الناتج القومي الباكستاني بنحو 12 مليار دولار. إلا أن ذلك يحتاج لمزيد من الإستثمارات لمشاريع الريّ

واستصلاح الأراضي واستيراد التكنولوجيا.

إلى جانب ذلك، لدينا إحتياط من الغاز الطبيعي ومن الممكن إستثمار المزيد في هذا القطاع وبعض الأرقام تشير إلى إمكانية الحصول على 2 مليار دولار من خلال زيادة الإنتاج، وهذا ما يوفّر فرصاً إستثمارية مهمة أمام الشركات الأجنبية والمحلية. ويوفّر قطاعا الزراعة والغاز فرصاً إستثمارية كثيرة، كما أن فرص الإستثمار متوفرة ايضاً في مشاريع المياه والكهرباء.

لبنان همزة وصل

■ بالإنتقال إلى زيارتكم لبيروت، ما هي النتائج وكيف يمكن تعزيز العلاقات الإقتصادية والتبادل التجاري بين البلدين؟

□ لبنان بلد مهم في المنطقة إذ إنه كان يلعب دور المركز التجاري وإلى حدّ ما المصرفي في المنطقة في السابق. وهدف زيارتي البحث مع المسؤولين اللبنانيين ومع رجال الأعمال في كيفية تعزيز وتشجيع التجارة والإستثمار بين البلدين. ولذا ركّزت خلال هذه الزيارة على زيادة المصانع اللبنانية وتحديداً مصانع الأقمشة والملابس والألمنيوم والزجاج والمفروشات والجلود وثمار البحر، إضافة إلى معامل السكر والارز والمواد الغذائية. وبالفعل لمست الإمكانيات الكبيرة المتوفرة لزيادة التبادل التجاري بين لبنان والباكستان، وأعتقد أن الوضع التجاري هذا يشكّل عاملاً مشجعاً لتطوير العلاقات الإقتصادية بين البلدين، طبعاً الأمر يتطلّب المزيد من الإتصالات والتواصل بين رجال الأعمال والشركات اللبنانية والباكستانية.

وبحكم موقع لبنان الجغرافي، نعتقد أنه يمكن أن يكون همزة وصل بيننا وبين الأسواق العربية والأوروبية خصوصاً أن رجال الأعمال والتجار اللبنانيين يتمتعون بخبرات واسعة ولديهم شبكة علاقاتهم التجارية في مختلف دول العالم. ونحن بدورنا لدينا قاعدة إنتاج زراعية وصناعية مهمة ومن هنا إمكانية التكامل بين البلدين على الصعيد التجاري.

أما بالنسبة للإستثمار، فالمناخ الإستثماري في كلا البلدين جيد، والخطوة الأولى على هذا الصعيد كانت الإتفاق على توقيع إتفاقية لتلافي الإزدواجية الضريبية ونحن نضع اللمسات الأخيرة عليها. ويعمل الجانبان ايضاً على تحضير بروتوكول لحماية الإستثمارات وهذا سيسهّل التجارة والإستثمار على السواء.

وألفت النظر هنا، إلى أننا نعمل على إنشاء مركز تجاري للمعارض المحلية والدولية في الباكستان وسينجز بالكامل العام المقبل. ويقع المركز على مساحة أرض كبيرة، والمرحلة الأولى عبارة عن 11 ألف متر مربع مجهّزة بالكامل ومكيّفة بالإضافة إلى قاعات إستقبال ومحاضرات، وفي المراحل اللاحقة ستزيد المساحة إلى أربعة أضعاف وأكثر. والحكومة تفكّر بعرضه ايضاً على المستثمرين لاستثماره وادارته كشركة خاصة. وهذا المركز هو أحد الوسائل التي من خلالها سنطوّر علاقاتنا التجارية مع الخارج. وهناك قطاع مهم يمكن الإستثمار فيه من قبل رجال الأعمال اللبنانيين وهو قطاع السياحة وذلك نظراً لخبرات اللبنانيين في هذا المجال خصوصاً ان لبنان بلد سياحي مهم في المنطقة.

والحكومة الباكستانية تكثّف جهودها لتنمية هذا القطاع وتسويق المرافق السياحية في العالم لوضع باكستان على خريطة السياح الأجانب، فبلدنا يتمتع بطبيعة جميلة جداً. الفرص الإستثمارية كبيرة جداً في هذا القطاع لأن الصناعة السياحية والفندقية لا تزال في بداياتها المتواضعة.

دون المستوى المطلوب

■ ماذا عن العلاقات الإقتصادية الباكستانية – العربية؟

□ قبل زيارتي للبنان، زرت سورية وقمت بجولة على المرافق الصناعية هناك ويمكن القول أن قطاعي البناء والهندسة هما القطاعان اللذان يمكن التركيز عليهما أولاً في العلاقة الإقتصادية بين باكستان وسورية. وهناك مفاوضات لتوطيد التعاون بين البلدين في مجال تصنيع الإسمنت ولتعزيز التعاون التجاري عبر الاستيراد والتصدير البحري، هذا بالإضافة إلى التعاون في قطاع المعلوماتية.

والفت النظر هنا، إلى الإتفاقات الإقتصادية بين لبنان وسورية، وخصوصاً الإتفاق القاضي بخفض الرسوم الجمركية على البضائع بين البلدين، هذه الإتفاقات قد تسهّل إنتقال البضائع الباكستانية بين لبنان وسورية ونأمل أن يحصل الشيء نفسه عند قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي انطلقت بداية العام الفائت.

طبعاً بالنسبة لسورية لا تزال هناك عوائق كثيرة، ولكنني لمست خلال زيارتي توجهاً رسمياً جدياً لفتح الإقتصاد وتحريره بالتدرج، وهذا سيفتح مجالات كبيرة للإستثمار نظراً للإمكانات الإقتصادية والديمغرافية المهمة في سورية التي تتمتع بسوق كبيرة وبقاعدة صناعية واسعة ومتنوّعة. وقد وقّعنا إتفاقاً مع سورية يقضي بتبادل السلع والمنتجات.

من ناحية أخرى، العلاقات الإقتصادية والتجارية بين الباكستان والدول العربية لا تزال دون المستوى المطلوب، ومن الممكن أن تكون أفضل بكثير، ومن مصلحة الجانبين تطويرها. الأسواق الباكستانية والعربية مهمة وفيها إمكانات كبيرة للإستيراد والتصدير.

الإستثمارات العربية

■ ماذا عن الإستثمارات العربية في الباكستان؟

□ في القطاع المصرفي، هناك مصارف إستثمار عربية باكستانية مشتركة (مصارف كويتية وليبية وغيرها) وهذه مصارف رابحة جداً. كما أن هناك حضوراً مصرفياً عربياً مهماً واستثمارات عربية في قطاعات النفط والنسيج والألبسة والأسمدة (مشاريع مشتركة مع الأردن) والسياحة (مثل شيراتون التابع لمستثمرين كويتيين).

وأعود لأقول أن معدلات الإستثمار بين الباكستان والدول العربية لا تزال منخفضة، ومن الضروري العمل على تشجيع المستثمرين من كلا الجانبين نظراً للفرص الكبيرة المتاحة، خصوصاً وأن قوانين تشجيع وحماية الإستثمارات في الدول العربية وفي الباكستان جيدة وهي تضع الأطر المناسبة والأسس الكفيلة بتطوير هذا الجانب من العلاقات الإقتصادية بيننا. بالإضافة إلى ذلك، القضاء في الباكستان متطوّر وراسخ ونحن نتبع القانون الإنكليزي، وبذلك لا توجد أية مشكلة لدى المستثمر الأجنبي والعربي في تحصيل حقوقه وبأسرع وقت ممكن. ويمكن للمستثمر الأجنبي الإستفادة من الميزات التفاضلية الباكستانية وهي: أنظمة إستثمارية وتجارية متطورة وحرة، إقتصاد حرّ يقوم على القطاع الخاص إلى حدٍّ كبير، مستويات ضرائب معقولة، يدٌ عاملة رخيصة وماهرة، أسعار الأراضي والعقارات رخيصة بالمقارنة مع دول أخرى، مواد أولية متوفرة لقطاعات مختلفة، بالإضافة إلى توفّر السوق التي تضمّ 30 مليون مستهلك وهذه ناحية مهمة جداً في الجدوى الأقتصادية لأي مشروع. ■



الإتحاد الدولي للملكية الفكرية (IIPA)

القرصنة التقنية: إسرائيل في الطليعة

البلدان العربية: القوانين مقبولة والتنفيذ خجول

الاتحاد الدولي للملكية الفكرية (IIPA)، مقرّه واشنطن، هو الناطق شبه الرسمي بإسم القطاع الخاص الأميركي في ما يخص قضايا الملكية الفكرية، بشقّها الأدبي والفني تحديداً. فالإتحاد يضمّ في عضويته 7 جمعيات أميركية، تضمّ بدورها أكثر من 1400 شركة أميركية تتعاطى قضايا البرمجيات، نشر الكتب، الإنتاج الموسيقي، الإنتاج والتوزيع السينمائي، وإنتاج برامج الترفيه والألعاب. وتربو قيمة ما تنتجه هذه الشركات سنوياً على 278 مليار دولار بينما تبلغ قيمة صادراتها 60،15 مليار دولار.

وقدّر الإتحاد خسائر الشركات الأميركية نتيجة أعمال النسخ غير الشرعي (القرصنة) في 64 بلداً بـ 12,38 مليار دولار، وذلك للعام 1998. بينما تقدّر الخسائر العالمية بنحو 20 مليار دولار. ويلعب الإتحاد دوراً عالمياً شديد الأهمية نظراً لاعتماد ممثل التجارة الأميركي (USTR) على تقاريره السنوية حول نسب القرصنة العالمية لتحديد السياسة التجارية الأميركية مع مختلف الدول، في إطار ما يُعرف بلائحة «301». «الاقتصاد والاعمال» إلتقت مستشار الإتحاد مايكل شلسنغر خلال الزيارة التي قام بها إلى لبنان مؤخراً وحاورته حول قضايا الملكية الفكرية في العالم ووضع البلدان العربية لجهة توافر القوانين وملائمتها للقوانين والمعاهدات الدولية ومدى احترام وتطبيق هذه القوانين. وهنا أبرز ما جاء في الحديث:

مايكل شلسنغر

4 تحديات

■ ما هي التحديات الرئيسية التي تواجهكم على مشارف الألفية الثالثة؟

□ هناك أربعة تحديات أساسية علينا التعامل معها فوراً وهي:

1– تطبيق إتفاقية تريبس من قبل كافة الدول النامية التي انضمّت إلى منظمة التجارة العالمية، وذلك بدءاً من أول كانون الثاني/ يناير 2000.

2– الإنضمام إلى معاهدات الوايبو الجديدة WCT: إتفاق الوايبو لحق المؤلف وWPPT: إتفاق الوايبو للاداء والبرامج، اللتان أقرتا في كانون الأول/ ديسمبر 1996. علماً أن أي دولة عربية لم تنضمّ لغاية الآن إلى هاتين المعاهدتين.

3– مكافحة الإنفجار الحاصل في القرصنة الرقمية، أي نسخ محتويات الاقراص المدمجة من برامج كمبيوتر وموسيقى وأفلام، ما يسبب خسائر هائلة للمنتجين الشرعيين. وقد شهدت منطقة الشرق الأوسط مؤخراً نشوء معامل عدة تنتج آلاف الاقراص المدمجة التي يتم توزيعها محلياً وتصديرها إلى بلدان أخرى عدة.

4– القرصنة من قبل المستهلك، أي إقدام شخص على شراء برنامج كمبيوتر مثلاً وإجراء نسخ عدة غير شرعية لكافة الأجهزة في المؤسسة.

احترام القوانين

■ هل يمكن القول ان إهتمامكم الأساسي ينصب على إنضمام البلدان إلى المعاهدات الدولية التي ترعى الملكية الفكرية وإلى إتفاقية تريبس وعلى سن التشريعات الداخلية الملائمة؟

□ ما ذكرته يشكّل بالنسبة لنا معايير الحد الأدنى دوليا. فالقوانين يجب تحديثها باستمرار لمواكبة عصر المعلوماتية والانترنت، ولكن الأهم من كل هذا هو فرض إحترام القوانين ومكافحة القرصنة.

■ ما هو دوركم في مكافحة القرصنة؟

□ نحن نستلم تقارير من الجمعيات الأعضاء في الإتحاد عن نسب القرصنة ومعدلات الخسائر في البلدان التي يراقبونها ونقوم بتجميع هذه التقارير في تقرير موحّد نرفعه إلى صانعي القرار في واشنطن.

■ إذاً لا دور مباشر لكم على الأرض؟

□ كلا، فهذه مهمة الجمعيات الأعضاء. نحن نمثّل الجمعيات تجاه صانعي القرار.

■ ما الدور الذي تلعبونه مع ممثل التجارة الأميركي (USTR)؟

□ في شهر نيسان/ابريل من كل عام يرفع ممثّل التجارة الأميركي تقريره عن

الاتحاد الدولي للملكية الفكرية

أسس الإتحاد العام 1984 في واشنطن بهدف تمثيل مصالح الصناعات الأميركية المستندة إلى حق المؤلف والحقوق المجاورة، وهذه الصناعات هي: الأفلام، الفيديو، التسجيلات، الموسيقى، برامج الكمبيوتر التجارية، برامج الترفيه والألعاب، الكتب والمطبوعات. ويسعى الإتحاد لحماية حقوق هذه الصناعات عبر المجهودات الثنائية والمتعددة الأطراف.

ويضمّ الإتحاد في عضويته 7 جمعيات أميركية تمثّل أكثر من 1400 شركة تنتج وتوزّع أعمالاً محمية بموجب حق المؤلف والحقوق المجاورة حول العالم. وهذه الجمعيات هي:

- جمعية الناشرون الأميركيون (AAP).
- الجمعية الأميركية لتسويق الأفلام (AFMA).
- إتحاد منتجي البرامج التجارية (BSA).
- إتحاد البرامج الرقمية التفاعلية (IDSA).
- جمعية الصور المتحرّكة في أميركا (MPAA).
- جمعية ناشري الموسيقى الوطنية (NMPA).
- الجمعية الأميركية لصناعة التسجيل (RIAA).

حماية الملكية الفكرية وانفتاح الأسواق في إطار ما يعرف بلائحة "301"، والتي يتم بموجبها رسم سياسة أميركا التجارية مع بلدان العالم. نحن نرفع تقريرنا عن معدلات القرصنة والخسائر الناجمة عن التعدّي على حقوق المؤلف والحقوق المجاورة إلى ممثل التجارة في شباط/فبراير من كل عام.

الشرق الأوسط؟

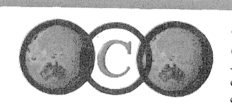
■ بالإنتقال إلى الشرق الأوسط يلاحظ تشديدكم على نسب القرصنة العالية فيه على الرغم من أن الخسائر الناجمة عن القرصنة في بلد صناعي كألمانيا مثلاً تفوق مجموع الخسائر المسجّلة في المنطقة. فما السبب؟

□ ما يهمّنا هو نسب القرصنة وليس قيمة الخسائر، ففي البلدان الصناعية قد ترتفع قيمة الخسائر بسبب الحجم الكبير للإقتصادات ولكن نسب القرصنة مقبولة. أما في البلدان النامية، وخصوصاً بلدان الشرق الأوسط، فإن النسب مرتفعة جداً ما يقلقنا لأن نمو إقتصادات هذه الدول يؤدي إلى تفاقم المشكلة وزيادة الخسائر. وما يقلقنا ايضاً هو تحوّل العديد من بلدان المنطقة إلى دول مصدرة للبضائع المقرصنة.

■ تخشى البلدان العربية من تحول الحديث عن الملكية الفكرية إلى موجة إستعمار غربية جديدة كون معظم المنتجات والخدمات التي تطالها قوانين الملكية الفكرية هي ذات منشأ غربي، وخصوصاً بالنسبة لقطاعات التقنيات الحديثة والتكنولوجيا، فما ردّكم على هذا التخوّف؟

□ يقدّم عصر الانترنت فرصة هائلة أمام دول المنطقة يمكنها الافادة منها عوض إعتبار نفسها معرضة لعملية إستعمار إقتصادي. فإي شخص يمكنه ان يتحول إلى ناشر عبر الانترنت

International Intellectual Property Alliance



بين ليلة وضحاها، كما قلبت الانترنت مفاهيم قنوات التوزيع التقليدية ما أعطى دفعاً لمفاهيم جديدة كخدمات المصارف عبر الانترنت والتجارة الإلكترونية. والحقّ يقال ان بلدان عربية عدة إستفادت من الفرص الجديدة.

فهنالك العديد من مطوّري برامج الكمبيوتر في المنطقة، كما هنالك عملية تعريب ناشطة للبرامج الأصلية بموجب تراخيص. باختصار، قوانين الملكية الفكرية تساهم في تطوير الصناعات المحلية وبالتالي تفيد الإقتصادات الوطنية.

المشكلة تكمن في أن البلدان العربية تغيب نفسها عن منتديات الملكية الفكرية العالمية التي ينجم عنها إتفاقيات ومعاهدات ومقررات مهمة، مثل اجتماع معظم حكومات العالم في جنيف العام 1996 لمناقشة تأثير الأنترنت على قضايا الملكية الفكرية وغياب التمثيل من المنطقة. فيما حرصت دولة مثل ماليزيا على الحضور والمشاركة في طرح المقترحات كونها ترغب بلعب دور أساسي في عصر المعلومات.

اسرائيل:

■ يلاحظ أن اسرائيل مصنفة في تقرير الإتحاد كـ«دولة أجنبية ذات أولوية». ماذا يعني هذا التصنيف؟

□ هذا التصنيف مخصص للبلدان ذات المشاكل الأكثر حدة بالنسبة للقرصنة. واسرائيل هي الدولة الوحيدة التي لديها هذا التصنيف.

■ ولكن لدى اسرائيل صناعة تقنية متطورة جداً وهي دخلت عصر الانترنت بقوة وشهدت بعض مواقعها على الشبكة نجاحات عالمية. فكيف تمكّنت من ذلك من دون إحترامها للملكية الفكرية؟

□ صحيح أن اسرائيل اتخذت بعض الخطوات لتصبح لاعباً كبيراً في عصر الانترنت ولكنها غائبة عن خريطة المنتجات الأصلية غير الافتراضية (الحسية). لقد تحوّلت اسرائيل إلى مركز عالمي لتصنيع وتوزيع واستيراد وتصدير الاقراص المدمجة ما يضر بصناعات البرمجيات والموسيقى والأفلام. ولا تحرّك الحكومة الإسرائيلية ساكناً تجاه هذا الواقع، علماً أن اسرائيل هي عضو في منظمة التجارة العالمية وعليها أن تحدث قوانينها للملكية الفكرية فوراً وأن تطبق بنود اتفاق تريبس.

■ كيف ترى الأوضاع في البلدان العربية؟

□ بشكل عام لدى البلدان العربية معدلات قرصنة مرتفعة مردها غياب الإرادة السياسية أو المقدرة لمكافحة القرصنة، إلا أننا نشهد بعض التطوّرات الايجابية. فالامارات العربية المتحدة تسعى منذ بضع سنوات للحد من القرصنة ما رفع معدلات الإستثمار في الصناعات الأصلية ونشّط الإقتصاد بشكل عام. كما هنالك تطوّرات تشريعية وتطبيقية مماثلة تشهدها حالياً كل من البحرين وعُمان. وتشهد مصر عملية توعية حكومية ناشطة لمكافحة القرصنة. في الاردن يتمّ الإعداد حالياً لإدخال تعديلات على القانون الذي أقرّ العام 1998 ما سيمنح حماية ملائمة للتسجيلات الصوتية، الأمر غير الملحوظ في القانون الحالي. ولكن السوق الأردنية ما زالت تُعتبر سوقاً غير شرعية بنسبة مرتفعة. كذلك الامر بالنسبة لسورية التي لديها نسب مرتفعة من القرصنة وقانون ملكية فكرية قديم جداً، يجري العمل لتحديثه حالياً. في السعودية يجب العمل على زيادة شفافية عمليات المداهمة الحاصلة على البضائع المقرصنة وتحديث الأنظمة القضائية بشكل عام لتسهيل الملاحقات. بالنسبة للكويت فإن معدلات القرصنة مرتفعة جداً وهي من آخر البلدان في العالم التي ليس لديها قانون ملكية فكرية، علماً أن مرسوماً صدر بهذا الخصوص وننتظر إقراره من قبل مجلس النواب. وأخيراً بالنسبة للبنان، فإن الإتحاد يقدّر لحكومته إقرار قانون الملكية الأدبية والفنية علماً أن هذا القانون بحاجة لتحديث مستمر لمواكبة مستلزمات التكنولوجيا والأنترنت. ونأمل أن يصار إلى تطبيق هذا القانون ومكافحة القرصنة خصوصاً كون لبنان عضو مراقب في منظمة التجارة العالمية وعليه الإستعداد للإلتزام الكامل لدى قبول طلبه للإنضمام. ■

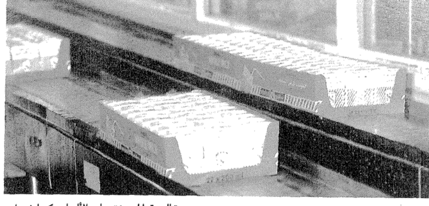
س. ل.

الخسائر الناجمة عن القرصنة في الشرق الأوسط (بملايين الدولارات)

اسم البلد	الخسائر	
	1997	1998
الاردن	10.2	6.1
الامارات	27.4	22.4
البحرين	11.5	9.7
السعودية	94.3	88.4
الكويت	21.9	21.7
عمان	14.6	13.0
فلسطين	غير متوفر	55.0
قطر	4.6	3.1
لبنان	12.4	14.2
مصر	54.8	62.7
اسرائيل	147.6	141.2
تركيا	232.1	224.6
قبرص	9.4	7.6
المجموع	251.7	296.3

المصدر: الاتحاد الدولي للملكية الفكرية

ملاحظة: الأرقام الواردة عائدة لخسائر الشركات الاميركية فقط نتيجة عمليات النسخ غير الشرعي. ويلاحظ تصدر كل من تركيا واسرائيل للائحة





«سدافكو» السعودية تتحوّل إلى شركة مساهمة

المرزوقي: هناك فرص لمنتجات جديدة

تنتظر الشركة السعودية لمنتجات الألبان والأغذية المحدودة «سدافكو» موافقة وزارة التجارة لتتحوّل إلى شركة مساهمة سعودية.

وطرحت الشركة قبل أشهر نحو 30 في المئة من الأسهم عن طريق إصدار خاص لبيع جزء من الحصص العائدة لشركة الصناعات المتحدة التي تملك 80،4 في المئة من «سدافكو»، وقد حقق الإكتتاب نجاحاً وتمّ بيع كامل الحصة المقررة بعدما تمت دعوة نحو 130 مستثمراً ورجل أعمال للدخول كشركاء ما يرفع حصة السعوديين إلى نحو 51 في المئة، الأمر الذي يسهّل إمكان التحول إلى شركة مساهمة.

نائب العضو المنتدب في «سدافكو» **أحمد المرزوقي** قال: «ان الهدف الستراتيجي للشركة هو ان تصبح أكبر شركة تعمل في مجال صناعة مختلف منتجات الألبان والمواد الغذائية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا من خلال تطوير منتجات جديدة والتوسع في مناطق جديدة، بالإضافة إلى شراء وتملك كيانات أخرى مشابهة لأغراضها».

كويتية – سعودية

قبل أكثر من 20 سنة قامت شركة سعودية لإنتاج الحليب والأجبان والعصائر عرفت في ما بعد بالشركة السعودية لمنتجات الألبان والأغذية المحدودة «سدافكو» وهي برأس مال كويتي – سعودي مركزها السعودية وتملك مصانع في الرياض وجدّه والدمام.

تسيطر «سدافكو» على سوق منتجات الألبان بحصة تبلغ 70 في المئة من سوق الحليب الطويل الأجل والمعالج بالحرارة العالية، وحصة 50 في المئة من إجمالي سوق الحليب. وإلى «الآيس كريم» والحليب، تنتج الشركة أكثر من 200 صنف من المنتجات الأخرى منها الأجبان، الزبادي، صلصة الطماطم (البندورة)، عصائر الفواكه، الوجبات الخفيفة (سناكس) وأخيراً الحمص المعبأ في علب تتراباك.



احمد حامد المرزوقي

هذا ما قاله نائب العضو المنتدب **أحمد المرزوقي** وأضاف: «منذ العام 1991 تضاعفت مبيعاتنا وزادت القيمة المالية للشركة وتطورت علاقاتنا التجارية وازدادت شهرتها...».

وقال: «شهدت المبيعات تطوراً ونمواً مطرداً. ففي العام 1994 – 1995 بلغت المبيعات الصافية نحو 600 مليون ريال، ثم زادت في الأعوام التالية حتى وصلت العام 1998 إلى 750 مليون ريال مع هامش ربح مستقر رغم التقلبات في أسعار المواد الأولية ومواد التعبئة والتغليف. وهذه النتائج أعطت المستثمرين استقراراً واطمئناناً إلى جدوى الإستثمار. ومن المتوقع أن تصل مبيعاتنا هذا العام إلى 900 مليون ريال مع احتمال هامش الربح في حدود 38 في المئة من صافي المبيعات.

منتجات جديدة

وعن التطوير وادخال منتجات جديدة قال: «ما زالت هناك فرص كبيرة لمنتجاتنا من الأجبان والزبادي والعصائر. ويعتبر إنتاجنا لحليب الأطفال والحليب الغني بالفيتامين إضافات جديدة إلى قطاع منتجات الألبان. كما شملت منتجاتنا الجديدة جبنة المثلثات، جبنة الكريم، علماً بأن معجون الطماطم الذي طرح في العام 1993 شهد إقبالاً شديداً وزادت مبيعاته بشكل غير متوقع حيث وصلت إلى 96 مليون ريال أي ما يعادل 65 في المئة من السوق المحلية».

وأضاف **المرزوقي**: «بدأنا بتنويع وتطوير هذا المنتج بإدخال نكهات متنوعة لتلائم جميع الأذواق. كما تمّ طرح منتج جديد هو الحمص في عبوات تتراباك، أول منتج يتم عرضه على المستويين المحلي والعالمي، لقد تمّ طرحه مؤخراً ومن المبكر الحكم عليه، إلا أننا نتوقع له النجاح».

وتابع: «نعمل على تقديم أكثر من منتج في المستقبل، كمنتجات مكمّلة للمنتجات الحالية، وستراتيجيتنا هي الدخول في شركات جديدة والحصول على رخص امتياز لمنتجات جديدة، ويترافق ذلك مع توسيع شبكة التوزيع وزيادة حجم المبيعات في الداخل والخارج».

التصدير

أما في ما يتعلق بالتصدير فقال **المرزوقي**: «تصل صادراتنا إلى 12 في المئة من حجم المبيعات، نقوم بتطوير أسواقنا في المملكة والبحرين والكويت والإمارات، مع استحداث تواجد تجاري متنام في معظم أقطار الشرق الأوسط. كما ابتدأنا بالتصدير إلى اليمن وجيبوتي ولبنان. ونركّز على إقامة صناعة بالتعاون مع آخرين في البلدان الأخرى، حيث تمّ إنشاء مصنع الآيس كريم في مصر قبل أربع سنوات، وآخر للحليب الطويل الأجل، ومصنع للعصائر بدأ إنتاجه مؤخراً. ونملك 50 في المئة من شركة قائمة في الأردن، كما نفكر في مشروع في سورية وآخر في تونس».

وعن مدى تأثّر «سدافكو» ومبيعاتها نتيجة انفتاح الأسواق والإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية قال: «انه تأثير محدود جداً لأنه في مجال الصناعات الغذائية يفضّل المستهلكون المنتجات المحلية. بعض المنتجات قد تتأثر وبعضها لن يتأثر. نتوقع الإستفادة من سوق الأجبان، لأن الأجبان المستوردة مدعومة وهي تستفيد من هذا الدعم المقدّم لها في دولها، ومستقبلاً ستكون لمنتجاتنا من الأجبان حظ أوفر في المنافسة وستكون لنا حصة أكبر في السوق، ونعتمد في سياستنا الإنتاجية والتسويقية على عاملين أساسيين هما الجودة والسعر». ■



افتتاح المعرض وبدا الوزراء: د. محمد العمادي، اسامة الفقيه، د. ناصر السعيدي، نصري خوري أمين عام المجلس الأعلى السوري اللبناني

معرض دمشق الدولي 34 دولة و 365 شركة

وصف د. **محمد العمادي** وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري معرض دمشق الدولي بسوق عكاظ. وتحدّث **العمادي** في افتتاح الدورة السادسة والأربعين للمعرض الذي استمر 10 أيام قائلاً إن سورية مع حرية التجارة وحركة رؤوس الأموال وفق الضوابط التي تضعها لضمان اسهامها في تحقيق التنمية، كما أنها مع حرية حركة رؤوس الأموال المتجهة لتمويل التجارة وللإستثمار الفعلي في إقامة المنشآت والمعامل والمزارع والفنادق والمنتزهات السياحية ومشاريع النقل البري والبحري. وقال إذا كان الشعراء يتباهون بأشعارهم في أسواق عكاظ في الماضي فنحن في معرض دمشق نتباهى بإنتاجنا كدول عربية شقيقة وأجنبية صديقة.

جديد هذا العام

وتميّزت دورة معرض دمشق الدولي هذا العام بمشاركة 12 وزير تجارة عربي وأجنبي من بينهم وزير الإقتصاد والتجارة اللبناني د. **ناصر السعيدي** ووزير التجارة السعودي **أسامة جعفر فقيه** ووزير التجارة العراقي **محمد مهدي صالح**. كما تميّز بمشاركة 34 دولة منها 13 دولة عربية و365 شركة محلية وعربية وأجنبية اضافة إلى زيادة عدد العارضين بحدود 80 عارضاً عن عددهم في الدورة السابقة. كما شاركت في المعرض ولأول مرة كل من دولة كبردينيا ودول اوزبكستان وعودة دولة قطر لأول مرة بعد انقطاع دام عشرة أعوام. وشهدت أيام المعرض إقبال نحو 100 ألف زائر يومياً.

«الإقتصاد والأعمال» تجوّلت في أجنحة المعرض، وركّزت اهتمامها على معظم الأجنحة العربية المشاركة.

الجناح اللبناني

في الجناح اللبناني الذي تميّز بمعروضاته وديكوراته الأنيقة التي ضمّت مشاركة 31 مؤسسة صناعية اضافة إلى وزارات الإقتصاد والسياحة والزراعة وادارة حصر التبغ والتنباك، عكست المشاركة أن الإتفاقيات الإقتصادية بين سورية ولبنان بدأت تعطي ثمارها لتعزيز التبادل التجاري بين البلدين وأن بعض الشركات المشاركة في المعرض نجحت في اختيار وكلاء لمنتجاتها في السوق السورية. وشملت مشاركة لبنان هذا العام المواد الإنشائية، محارم الورق، ورق التغليف، الدهانات، المواد الغذائية، الكابلات، أجهزة الإنارة، مستحضرات التجميل والأعشاب الطبيعية وغيرها من المنتجات.

الجناح السوري

ضمّ الجناح السوري 193 شركة حكومية وخاصة ومشتركة عرضت معظم المنتجات الصناعية والزراعية والإنشائية والكيميائية وغيرها. وحسب ما ذكره **محمد الشويكي** مدير الجناح فإن الجناح السوري قدّم فائدة كبيرة للمشتركين فيه من حيث التعريف بالمنتجات الصناعية وإتاحة المزيد من الفرص للتسويق والتصدير، وأضاف أن مشاركة القطاع الخاص تميّزت بحجمها الكبير هذا العام بما في ذلك تلك الشركات التي انشئت في ظل قانون الإستثمار السوري.

الجناح العراقي

وفي إطار تحسّن العلاقات الإقتصادية

بشكل متزايد بين سورية والعراق فقد ضمّ الجناح العراقي في ثالث مشاركة له على التوالي 50 شركة متنوّعة عرضت المواد الغذائية، السجاد، الإطارات، أجهزة التلفاز وغيرها من السلع.

وخلال افتتاح هذا الجناح ذكر **محمد مهدي صالح** وزير التجارة العراقي أن مشاركة العراق تنعكس على تطور وتفعيل التعامل التجاري والإقتصادي معها الذي تجاوز خلال العامين الماضيين مبلغ 300 مليون دولار، وقال إن العراق يحتاج إلى العديد من السلع السورية وهو يرغب في تفعيل العلاقات الإقتصادية والتجارية مع كافة الدول العربية.



الزراعة من لبنان



الجناح السوري

الجناح القطري

الجناح الأردني

الأردن حمل إلى المعرض هذا العام مساهمة 28 شركة عرضت منتجات متنوّعة من مستحضرات التجميل، الأدوية، العلاجات الطبية، السجاد، أملاح البحر الميت المصنعة اضافة إلى مواد تدخل في صناعة الخزف، السيراميك، الزجاج والأسمدة.



الجناح العراقي

وقال **صالح الدولي** مدير الجناح إن الشركات المساهمة اختارت خلال المعرض وكلاء لمنتجاتها في سورية، كما التقى وزير التجارة الأردني مع نظيره السوري وبحث في تعزيز التبادل التجاري بين البلدين الذي شهد تطوراً كبيراً خلال هذا العام وإزالة كافة المعوقات في وجه هذا التبادل.

الجناح السعودي

شارك في الجناح السعودي هذا العام 20 مصنعاً وشركة عرضت منتجات التمور، الجلود، الأواني المنزلية الأجهزة الكهربائية، الصناعات الغذائية والزيوت وغيرها من المواد. وقال **عبد الله العقيل** مدير الجناح إن مشاركة السعودية في المعرض تأتي انعكاساً للعلاقات المتميزة مع سورية وتقديراً لأهمية المعرض كظاهرة اقتصادية مهمة في البلدان العربية وكذلك لايجاد المزيد من المنافذ التسويقية للسلع السعودية في السوق السورية، وأضاف أن ما يلفت الإنتباه هذا العام عدم مشاركة شركات كبرى مثل بترومين وسابك اللتين تجاوزتا مرحلة التعريف وحققتا الإنتشار الواسع عالمياً.

الجناح القطري

بعد غياب دام عشرة أعوام عادت دولة قطر إلى معرض دمشق بمساهمة 31 شركة عرضت نماذج من صناعاتها النفطية، الغذائية، المفروشات، البلاستيك، الأصباغ وغيرها.

وفي لقاء مع **عبد الله العمادي** مدير الجناح قال ان هناك مبررات لانقطاع قطر عن المشاركة في معرض دمشق ذلك لأن قرار قطر هو المشاركة بخمسة معارض فقط سنوياً في حين أن الكثير من المعارض تقام عربياً ودولياً، وأضاف أن عودة قطر جاءت تلبية لطلبات تقدّم بها أصحاب الشركات ورجال الأعمال في قطر. ■

دمشق - يارا عشي



معرض برلين الدولي للإلكترونيات والاتصالات (ايفا)

تدشين عصر التقنيات الرقمية والاتصالات الرخيصة

كبار العارضين كـ «بوش» و«فيليبس» و«كروندغ» يبدون اهتماماً متزايداً بأسواق الشرق الأوسط

برلين – ابراهيم محمد

يحلو للسيد **ايبرهارد ديبغن** عمدة برلين أن يرى مدينته وقد أصبحت عاصمة للإعلام والمعلوماتية بعدما عادت لتلعب دورها كعاصمة سياسية لألمانيا الموحدة. والمدينة الفقيرة صناعياً بالقياس إلى باقي المدن الألمانية بحاجة إلى دور إعلامي ومعلوماتي يواكب صعود نجمها السياسي ويرسخ موقعها الثقافي والعلمي المرموق في وسط وشرق أوربا. ومن أبرز ما يعزز هذا الدور تعدد وتنوع المعارض والمؤتمرات التي تشهدها على مدار السنة. وكان آخرها معرض الإلكترونيات والاتصالات الدولي لهذا العام ايفا 1999 أو (IFA 99).

أقيم المعرض الذي تحتضنه المدينة كل سنتين منذ 75 عاماً على مدى تسعة أيام (من 8/28 ولغاية 1999/9/5) عاني خلالها وسط المدينة خيث منطقة المعارض من الازدحام واختناقات حركة المرور. ومعرض ايفا الذي يعكس قدرة الألمان العجيبة على التنظيم يعتبر الأضخم والأهم من نوعه للمنتجات الإلكترونية في العالم. وتنبع أهميته كونه المكان الذي يتم من خلاله بلورة اتجاهات تطور أجهزة وتقنيات وسائل ووسائط الاتصال والإعلام الحديثة. وخلال دورته لهذا العام فاق عدد العارضين حدود التوقعات، حيث بلغ 872 جاؤوا من 36 بلداً وبجعبتهم أحدث منتجات التقنيات والوسائط. وبالنسبة لعدد الزائرين فقد وصل إلى 400 ألف زائر أكثر من ثلثهم متخصصون ورجال أعمال من تجار وصناعيين ومندوبين ووكلاء. وعلى مساحة 160 ألف متر مربع تنافست الشركات والمؤسسات على عرض أحدث ما طورته وابتكرته مراكز بحوثها ومختبراتها من أحدث الأجهزة المزودة بالتقنيات الرقمية (الديجتال) بدءاً بالتلفزيون وانتهاء بجهاز التسجيل الجديد م بي 3 (MP3 Player) مروراً بالهاتف والكومبيوتر والفيديو والستيريو والكاميرات وغيرها.



خدمات الانترنت

التلفزيون: وظائف جديدة

كان لمعروضات أجهزة التلفزيون التي ما تزال الأكثر شعبية بين الأجهزة الإلكترونية المنزلية حضور واسع ومتنوع وبرز منها الأجهزة التي تنتجها شركات كبيرة مثل سوني وفيلبس ومتوسطة مثل كروندغ (Grundig) وشنايدر (Schneider). ولا يتميز الجديد منها بجمال التصاميم وتحسن الأداء فقط وإنما بخفة الوزن وتراجع السماكة أيضاً. وبفضل ذلك أصبح في الإمكان تعليقها على الجدران بشكل يشبه تعليق الصور. أما شاشات البلازما المزودة بها والمرتفعة السعر فتنزع باتجاه أن تصبح أكبر وأوسع. ويمكن لحجمها أن يشغل قسماً هاماً من مساحة الجدران التي تعلق عليها كما هو الحال لدى شاشات أحد أجهزة سوني التي يشغل مساحة تزيد على متر مربع. وكذلك الأمر بالنسبة لأجهزة شركتي فيلبس وكروندغ. ومن خلال عروضها المتنوعة وجناحها الكبير بدت الأخيرة وكأنها استعادت عافيتها بعدما عانت خلال السنوات الماضية من مصاعب عديدة وخاصة على صعيد التسويق. وعلى صعيد الأداء فإن الأجهزة الجديدة قادرة على نقل موجات أو إشارات البث الرقمية بواسطة الأنتينات العادية وبنوعية عالية. وكان مثل هذا النقل محصوراً من قبل بأجهزة مزودة بمعدات خاصة لذلك. ويدل التطور الحاصل أن التلفزيون يتجه نحو القيام بأغراض وخدمات إضافية تعتبر من اختصاصات الكومبيوتر حتى الآن. ويأتي على رأسها خدمات الإنترنت والتجارة الإلكترونية.

وعكس الحضور الواسع للمعروضات التنافس الكبير على سوق التلفزيون الألمانية الذي يقدر حجم مبيعاتها بأكثر من 2,7 بليون دولار أمريكي. ويقدر عدد الأجهزة التي تباع فيها سنوياً بما لا يقل عن 5 ملايين جهاز. وتبدو الشركات العارضة في غاية الاهتمام بأسواق منطقة الشرق الأوسط. فقد صرح السيد **اوليفيه ديلاهاي** مدير تسويق المنطقة في شركة فيلبس أن لدى شركته خططاً جديدة لتقوية موقعها في هذه الأسواق على غرار مواقعها في الأسواق الأوربية. وتقوم

هذه الخطط على تفعيل برامج الترويج والتسويق من خلال الإشراف على التوزيع والتسويق بمختلف مراحله. ويكمن الهدف من وراء ذلك في زيادة نصيبها من كعكة سوق الإلكترونيات هناك والمقدّرة بنحو 1,5 مليار دولار سنوياً. أما شركة كروندغ الألمانية فتلاحق الستراتيجية شرق أوسطية مزدوجة حسب السيد **مولر** مسؤول الشرق الأوسط فيها. وتقوم هذه الاستراتيجية من جهة على تصدير قسم من أجهزتها التي تنتج في ألمانيا إلى أسواق المنطقة عبر الوكلاء هناك. ومن جهة أخرى تساهم الشركة في إقامة مشاريع مشتركة (Joint Venture) مع منتجين محليين لتغطية حاجات السوق الداخلية كما هو الحال في المصانع التي أقيمت في إيران ومصر والجزائر.

الألعاب الألكترونية

الهاتف ومزيد من العالمية

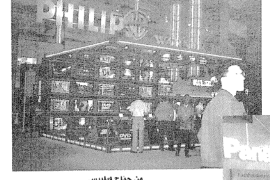
على صعيد الهواتف قدم أكثر من مئة عارض ركز غالبيتهم على الهواتف النقالة أو المحمولة التي تميل إلى خفة الوزن وصغر الحجم. وبرز منها ما يسمى هاتف الربط الثنائي (Dual - Band - Handy) الذي يصلح للاستخدام على شبكتي الهاتف الأرضية والأخرى الخاصة بالهواتف النقالة. وجاءت شركة موتورولا بجهاز ثلاثي الربط أطلق عليه بعض المراقبين بالجهاز العالمي. وقال متحدث باسم الشركة أنه يصلح للاستخدام على الشبكات التي تعتمد أنظمة 800 أو 1800 أو 1900 ميغا هرتز. وبذلك فإنه يمكن استعماله على الشبكة الأمريكية التي تعتمد النظام الأخير (1900 ميغا هرتز). وتميز جهاز نوكيا ذو الرقم 7110 بقدرته على تحميل صفحات شبكة الإنترنت. ولكن مشكلته في مساحة العرض الصغيرة التي تحتاج إلى عيون مدربة لقراءة ما تتحفنا به الشبكة المذكورة.

ولم تتميز معروضات شركة بوش الألمانية بالتنوع فقط وإنما بالتصاميم الجميلة. ويعتبر ذلك نجاحاً مهماً إذا أخذنا بعين الاعتبار أنها دخلت بشكل متأخر عالم إنتاج الهاتف النقال. ومن هواتفها التي حظيت بالاهتمام ذلك الثنائي الربط 909 س (Dual S 909) ذو الشاشة الزرقاء. وقال **ماركوس ماوخ** مدير مبيعات الشرق الأوسط في بوش تيليكوم أن المذكور هو أحدث ما أنتجته الشركة. ومن مواصفاته تعدد أغراض استخداماته، حيث يمكن ربطه بجهاز الكومبيوتر واستخدامه لأغراض الفاكس وتبادل المعلومات. وخلال الحديث الذي خص به **الاقتصاد والأعمال** قال ماوخ إن بوش تيليكوم ستوسّع تواجدها في الأسواق العربية. فبالإضافة إلى دبي سيكون لها ممثلون في كل من السعودية ومصر خلال الأشهر القليلة المقبلة. وعزا هذا التوسع إلى النمو الذي تشهده هذه أسواق الاتصالات هناك.

جناح باناسونيك

نجوم المعرض

خفة الوزن وصغر الحجم ميّزت العديد من الأجهزة والتجهيزات المبتكرة والجديدة أيضاً والتي أطلق عليها البعض نجوم المعرض. ومنها على سبيل المثال الديسك الرقمي المتعدد الأغراض دي في دي (DVD) أو (Digital Versatile Disc) من إنتاج سوني. فباستطاعة هذا القرص تخزين 4,7 إلى 17 كيغابايت، ما يعادل قدرة سبع إلى 26 اسطوانة سي دي (CD)، هو لا يخزن المعلومات فقط وإنما الصور والموسيقى وأفلام السينما. وبالطبع فإن الديسك الجديد لم يعرض لوحده وإنما مع أجهزة الفيديو وستيريو التخزين التي تستخدمه. ومن الأجهزة الأخرى التي أثارت الانتباه جهاز التسجيل الرقمي م بي 3 (MP3) الذي يعتبر الأصغر من نوعه حتى الآن وعرضت نماذج منه شركات مثل باناسونيك وكروندغ وغيرهما. فحجمه لا يتجاوز حجم علبة السكائر. كما أنه لا يسجل أو يخزن الموسيقى والأغاني من شبكة الانترنيت على بطاقات بأحجام الطوابع البريدية وحسب. ففي إمكان مستخدمه سماعها من الشبكة بشكل مباشر داخل البيت وخارجه. وعلى سبيل المثال فإن شخصاً عربياً يمارس رياضة الجري في برلين يستطيع أن يستمع إلى الموسيقى والأغاني العربية لفيروز وأم كلثوم وعبد الوهاب وغيرها من أحد مواقع الإنترنت من دون الحاجة إلى تسجيلها قبل ذلك.



من جناح فيليبس

خدمات الإنترنت وغيرها

تزايد الاهتمام بالإنترنت دفع منظّمي المعرض إلى تخصيص أحد قطاعاته لخدماتها تحت عنوان عالم على الخط (Online World). ويمكن وصف ذلك بأنه معرض داخل المعرض الأساسي بسبب التنوع الذي شهده ومساحة العرض التي شغلها. وتمكن المستهلكون من خلاله التعرف إلى بعض ما تقدمه الخدمات المذكورة حالياً وفي المستقبل المنظور انطلاقاً من غرف سكنهم. ولا تنحصر هذه في تبادل المعلومات وإنما تمتد إلى التجارة وإقامة الندوات والمؤتمرات والتعامل مع البنوك وترتيب إجراءآت السفر وغير ذلك. وبرزت بين الخدمات التجارة الإلكترونية التي تشق طريقها ولو بصعوبات لتصبح تجارة

المستقبل. ودلّت مصادر المعرض على أن نموها السنوي سيتجاوز نسبة 50 في المئة خلال السنوات الأربعة المقبلة. وكما في معظم المعارض المماثلة فإن الشركات الأميركية وفروعها من الأبرز حضوراً على هذا الصعيد.

وبالإضافة لخدمات الإنترنت المذكورة ابرز العديد من العارضين خدمات أخرى تتم في إطارها أو خارجه. ومنها على سبيل المثال خدمات الصحون اللاقطة (الدش) لمحطات التلفزيون والاتصالات الهاتفية عبر الحدود. ولفت الانتباه تقديمها بنوعيات أفضل وبأسعار أنسب. ولو أن حالات السعر المذكور اقتصرت على الاتصالات بين البلدان الصناعية بشكل أساسي. وعلى سبيل المثال فإن العديد من شركات الهاتف الألمانية تعرض خدمة الاتصال الهاتفي من ألمانيا إلى اليابان بنحو 20 سنتاً للدقيقة مقابل 60 إلى لبنان و 130 إلى السعودية.

اهتمام خاص بالشباب

خصص المعرض قسماً خاصاً بالشباب تحت شعار عالم ايفا للشباب (IFA Young World). ولا يكمن الهدف منه حسب منظمي المعرض في تعريف هؤلاء بين سن 14 و 28 بأحدث ألعاب الفيديو والتسالي التي شهدت إقبالاً واسعاً من قبل المراهقين. فتخصيص القسم للمرة الثانية (الأولى في دورة المعرض الماضية) جاء بهدف إطلاع الجيل الجديد على نوعية وطبيعة الأعمال والوظائف الجديدة في مجالات الإنترنت والاتصالات والمعلوماتية. وفي هذا الإطار أقيمت أجنحة للعديد من مؤسسات التعليم والتدريب التي قدمت الاستشارات للمهتمين حول كيفية التأهيل بهدف استغلال فرص العمل الجديدة. وشاركت في الأنشطة الاستشارية شركات ألمانية هامة مثل سيمنز ومعاهد وكليات تعليمية وكذلك المؤسسات الرسمية المحلية والاتحادية.

عصر التكنولوجيا الرقمية

لعل ما يميز معرض ايفا لهذا العام الاعتماد المتزايد على التكنولوجيا الرقمية (الديجتال) الأسرع وذات النوعية الأفضل بدلاً من التكنولوجيا التوافقية (Analogue) التي تتراجع أهميتها. فمن الصعب من الآن وصاعداً تصور إنتاج أجهزة إلكترونية من دون الاعتماد عليها. وينطبق ذلك على التلفزيون والكومبيوتر كما على الستيريو والراديو وعلى وسائل تخزين المعلومات التي تحسّنت قدرتها على الاستيعاب كماً ونوعاً. ولا يتوقع المراقبون أن تتمكن الرقمية من الحلول مكان الحالية خلال السنوات الخمسة المقبلة وحسب. فالمنتجون ورجال الأعمال يعقدون عليها آمالاً كبيرة لإعادة النمو إلى سوق الأجهزة السمعية التي شهدت تراجعاً ملموساً خلال السنوات القليلة الماضية. ■

«اريج» خلال النصف الاول

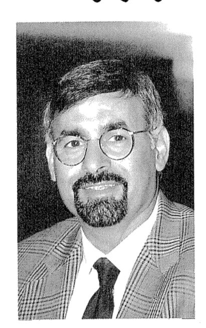
الأرباح 4,5 ملايين دولار رغم المنافسة والركود

حققت المجموعة العربية للتأمين أرباحاً صافية في النصف الأول من 1999 بلغت 4،5 ملايين دولار في مقابل 8،1 ملايين خلال الفترة نفسها من العام 1998، وفي مقابل 1،6 مليون دولار نهاية العام الماضي. وعكس هذا التراجع في الأرباح الركود الذي تعاني منه صناعة إعادة التأمين العالمية. كما أن الظروف التجارية الصعبة واستمرار وفرة الطاقة الاستيعابية وارتفاع حدة المنافسة أدّت مجتمعة إلى بقاء الأسعار عند مستويات منخفضة من دون الإلتفات إلى إرتفاع مستوى الخسائر.

أما إجمالي الأقساط فانخفضت بنسبة محدودة (من 199،6 إلى 195،9 مليون دولار) في حين استقرت الأقساط الإجمالية لعمليات إعادة التأمين على 137،1 مليون دولار (مقابل 137،7 مليوناً).

وسجّلت المجموعة من إعادة التأمين خسارة صافية بلغت 1،8 مليون دولار مقارنة بأرباح صافية بلغت 16،7 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي. وقد أدى الإنخفاض في الأقساط المكتتبة اضافة إلى الزيادة في مستوى المطالبات إلى إرتفاع معدل الخسارة إلى 93 في المئة مقارنة بـ64 في المئة للفترة نفسها من العام الماضي. كما انخفضت خسائر أعمال التأمين الصحي خلال النصف الأول من العام 1999 لتبلغ 3،4 ملايين دولار عن مستوى خسائرها خلال النصف الأول من العام 1998 والتي بلغت 700 مليون دولار، ومقابل خسائر بلغت 18،3 مليون دولار خلال العام 1998.

وبلغ إجمالي دخل الإستثمار 29،3 مليون دولار مقابل 45،1 مليوناً وتمّ تحويل 22،1 مليون دولار من إحتياطي إعادة تقييم الإستثمار نتيجة لمكاسب إستثمارية حققتها الشركة التابعة في المغرب «سينيا»، وهذه الأخيرة حققت أعمالها الإكتتابية أرباحاً صافية بلغت 9،1 ملايين دولار.



ناصر النويس

أما في ما يتعلّق بالمخصصات الفنية فبلغت 893،2 مليون دولار في نهاية حزيران/يونيو 1999 مقارنة بـ895،7 مليوناً نهاية 1998.

وبلغت حقوق المساهمين 454،7 مليون دولار مقارنة بـ467،2 مليوناً نهاية 1998.

المجموعة العربية للتأمين تأسست كشركة مساهمة مقفلة في 1980 وتحوّلت إلى مساهمة عامة العام 1997، ويملك أسهم المجموعة 7500 مساهم ويرأس مجلس ادارتها السيد **ناصر النويس**، وأسهمها مدرجة في أربع بورصات عربية في البحرين والكويت ومسقط ومصر إضافةً إلى شهادات الايداع المدرجة في بورصة لندن. ■

«التعاونية للتأمين»

إعادة فائض لحملة الوثائق



موسى الربيعان العضو المنتدب المدير العام

باشرت التعاونية للتأمين وللعام العاشر على التوالي إعادة أكثر من 18 مليون ريال إلى حملة وثائقها كجزء من الفائض المتحقق من عمليات التأمين لعام 1998 (4،8 ملايين دولار)، وبالتالي يكون مجموع ما أعادته الشركة حتى الآن 201 مليون ريال (53،6 مليون دولار) استفاد منها الآلاف من حملة الوثائق. ويعد المبلغ المعاد من الفائض إسهاماً في خفض قيمة الاشتراكات المستوفاة من حملة الوثائق ما يعني بالتالي خفضاً إضافياً في اشتراكات التأمين.

وبالنظر إلى التطورات الأخيرة، فان تطبيق الضمان الصحي التعاوني على المقيمين وفقاً للقرار الذي أصدره مؤخراً مجلس الوزراء سيعمّق الوعي بمفهوم التأمين التعاوني والمنافع المترتبة عنه والتي ترتبط مباشرة بالمصالح الحيوية في المجتمع ومن ثم يزيد إدراك الجمهور بالتأمين كوسيلة حماية وضمان لهم ولممتلكاتهم وفقاً لصيغة تعاونية مقبولة شرعاً. ويتوقع أن ينعكس هذا على السوق عموماً، وعلى حصة التعاونية للتأمين في سوق التأمين الصحي والتي تبلغ حالياً ما يزيد عن 23 في المئة. ■

سوق الأثاث في السعودية واعدة ومميزة كمّاً ونوعاً

الصناعة المحلية تستقطب 30 في المئة من حجم الإستهلاك

تعتبر سوق الأثاث المنزلي والمكتبي من الاسواق الناشطة في المملكة العربية السعودية، كما تعتبر الأهم والأبرز بين نظيراتها في دول المنطقة. وإذ تختلف التقديرات عن حجم هذه السوق إلا أنها بمستوى 1،2 مليار ريال تقريباً، ويصل هذا الرقم إلى 3 مليارات ريال إذا ما أضيف السجاد والإضاءة والستائر واللوازم الأخرى. وتشكل البضائع المستوردة نحو 70 في المئة من حجم السوق مقابل 30 في المئة للصناعة المحلية.

وتأتي أهمية السوق من عناصر عدة، أهمها معدلات النمو السكاني المرتفعة في المملكة (4 في المئة)، البنية الديمغرافية الشابة للمجتمع السعودي (60 في المئة من إجمالي عدد السكان هم دون (1 – 21 عاماً)، المعدل المرتفع للقوة الشرائية.



وليد عبد العزيز الصغير: المنافسة تتمحور حول السعر وليس النوعية



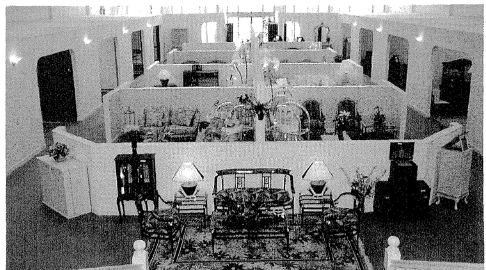
عبد الرحمن العامودي: الصناعة المحلية تفتقر الى الابتكار

وتشهد المملكة نهضة عمرانية متجددة، والمتمثلة في عدد مهم من المشاريع الضخمة التي ينفذها القطاع الخاص، وفي مقدمتها مجمع برج المملكة ومجمع مؤسسة الملك فيصل (الفيصلية) والتي تصل تكاليفها لوحدها نحو 2،5 مليارات ريال، إضافة إلى مشاريع أخرى للقطاع العام أو الخاص، من مجمعات تجارية إلى مستشفيات، فنادق، مطارات، مدن صناعية، تشكل إحتياجاتها من الأثاث ولوازم الزخرفة سوقاً مهمة. كما أن معدل الزيادة في الوحدات السكنية يصل سنوياً إلى أكثر من 100 ألف وحدة، وتمّ تخصيص أكثر من 7،5 مليارات ريال في الموازنة العامة للإسكان للسنوات الخمس المقبلة لبناء أكثر من 600 ألف وحدة سكنية جديدة.

تتصدّر البضائع الأميركية قائمة موردي الأثاث إلى السوق السعودية (نحو 28 في المئة من إجمالي الواردات)، يليها البضائع الإيطالية (نحو 24 في المئة)، تايوان، أندونيسيا وماليزيا (نحو 15 في المئة)، اسبانيا وفرنسا (نحو 9 في المئة).

أما بالنسبة لصناعة الأثاث في المملكة فقد استفادت، كباقي الصناعات المحلية، من دعم وتشجيع الحكومة عبر تقديم الأراضي للإستثمار الصناعي بأسعار رمزية وإعفاءات ضريبية وتقديم قروض طويلة الأجل، كما تستفيد من أسعار الجمارك المرتفعة المطبقة على الواردات من الأثاث المنزلي والمكتبي (20 في المئة). واستطاعت خلال السنوات الأخيرة أن تصل إلى موقع متقدّم في بعض المجالات كصناعة الأثاث المعدني وصناعة المراتب والسجاد، حيث تسيطر على حصة الأسد من السوق، وتصدر نحو 40 في المئة من إنتاجها إلى الدول المجاورة، إلا أنها لا تزال تفتقر إلى الإبتكار والتجديد في التصاميم في مجال الأثاث المنزلي والمكتبي.

ويعتبر في هذا المجال مدير عام «شركة المتوسط التجارية المحدودة» السيد **وليد الصغير** أن صناعة الاثاث المحلية قطعت شوطاً كبيراً في التقدّم والتطوّر، «إن كان من ناحية خط الإنتاج وجودته أو من خلال شبكة واسعة من المصانع المنتشرة في



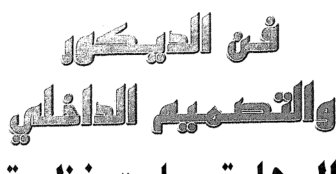
مناطق المملكة المختلفة». ويقول مدير عام «مؤسسة النحوي للتجارة» السيد **عبد الرحمن حسين العمودي** أن الصناعة المحلية تتطور يوماً بعد يوم مستفيدة من الدعم الحكومي، «لكنها لا زالت تفتقر إلى الإبتكار والتوزيع الصحيح داخل المملكة وخارجها». نائب المدير العام في «شركة الصبان للمفروشات» السيد **سالم باشماخ** قال: «إن صناعة الأثاث المحلية وصلت إلى مرحلة جيدة من التميز والإتقان لكنها تفتقد إلى المنافسة السعرية على الرغم من استفادتها من نسبة الجمارك المرتفعة التي تخضع لها البضائع المستوردة».

وقد شهدت سوق الأثاث في المملكة تراجعاً ملحوظاً في السنوات الأخيرة بسبب اكتمال البنى التحتية الرئيسية للمملكة وسياسة ترشيد الإنفاق المتبعة، حيث كان القطاع العام يشكل مصدراً رئيسياً للطلب لعدد كبير من الشركات والمصانع العاملة في هذا القطاع. كما يلاحظ تغير النمط الإستهلاكي وتحوله أكثر فأكثر نحو العقلانية، وقد انخفضت وتيرة الإستبدال، وأصبح الطلب باتجاه المعادلة الأنسب بين النوعية والسعر، حيث يشكّل هذا العامل الأخير اهمية كبرى في قرار الشراء. ولا شك أن المنافسة القوية بين الشركات العاملة في هذا المجال والتي شهدت طفرة عددية في السنوات الأخيرة نسبة إلى حجم الطلب، أثّرت سلباً على مستوى الأسعار وبالتالي على هامش الربح للشركات ودفعتها أحياناً إلى إعادة ترتيب بيتها الداخلي والحد من المصاريف عبر تقليص عدد الفروع والحد من الإنتشار أحياناً. ولا شك أن انخفاض أسعار النفط كان لها أثرها النفسي والذي انعكس سلباً في الفترة الماضية على حجم ونمط الإستهلاك. وعلى الرغم من عراقة بعض الاسماء وتركيزها على النوعية إلا أن البعض الآخر يلجأ إلى اعتماد المنافسة السعرية على حساب النوعية أحياناً، إضافة إلى تسويق بعض المنتجات المقلّدة والموديلات المنسوخة والمستوردة غالباً من جنوب شرق آسيا. ويعتبر **العمودي** أن مستوى الأثاث المستورد يختلف من حيث الجودة وأن البعض يلجأ إلى استيراد منتجات لا تتطابق مع المواصفات والمقاييس المطلوبة، بأسعار منخفضة على حساب النوعية، وإن المنافسة أصبحت قوية لكن البقاء للأصلح، و«الأهم هو بناء قاعدة صلبة لمنافسة الشركات العالمية التي سوف تدخل السوق السعودية مباشرة أو عن طريق التجارة الإلكترونية». ويرى **الصغير** أن المنافسة السائدة حالياً هي منافسة أسعار في الدرجة الأولى، لكن الجودة والنوعية يبقيان المعايير الأهم بالنسبة للمشاريع الكبرى، إضافة إلى إسم وسمعة الشركة. كما أنه من الصعب دخول منتجات لا تتطابق مع المواصفات والمعايير المطبقة في المملكة بسبب الرقابة الدائمة لهيئة المواصفات والمقاييس السعودية على نوعية وجودة المواد المستخدمة، لتشكل الدرع الواقي للمستهلك السعودي.

وبالنسبة لأذواق الإستهلاك فإن التنوع هو الميزة الرئيسية في الطلب، وقد أصبح المستهلك أكثر دراية وعقلانية في خياراته وهو يسعى لإيجاد المعادلة المناسبة ما بين السعر والنوعية. ولاشك ان الإنفتاح على العالم الخارجي من خلال الأسفار والأقنية الفضائية كما يقول **باشماخ** وراء هذا التطور والتنوع في أذواق الزبائن. ويعتبر الصغير أن المستوى الفني والتقني للمنتج وعمره الزمني الإفتراضي هي من أهم المعايير التي تحدد خيار المستهلك. وعلى الرغم من وعي المستهلك وإدراكه لنوعية المنتج إلا أن السعر يحدد الخيار في الدرجة الأولى حسب **العمودي**، «علماً أن فئة قليلة تبحث عن الجودة العالية بغضّ النظر عن السعر».

يتوقّع أن يكون مستقبل سوق الأثاث في المملكة زاهراً للأسباب التي ذكرناها في بداية الموضوع، ولا شك أن السوق ستعيد ترتيب نفسها بعد إزالة الشوائب المعيقة، كما أن الصناعة السعودية هي في تطور دائم واطلاع على كل جديد في العالم من تقنيات وتصاميم، بفضل انفتاح المملكة الاقتصادي ومشاركتها في مختلف التظاهرات المتخصصة الحاصلة في العالم واتجاه رأس المال السعودي نحو الإستثمار في الصناعة المحلية والمشاريع المشتركة مع أهم المصنعين في العالم. كما هناك إهتمام كبير بالسوق السعودية من قبل كبار المنتجين في العالم ووعيهم إلى أهمية السوق وإمكاناتها المستقبلية، ويظهر ذلك من خلال المشاركة العالية في المعارض المحلية المتخصصة في مختلف مناطق المملكة. وبالنسبة للعدد الكبير للشركات المسوقة حالياً للأثاث، فإن البقاء للأفضل، ولا شك أن باستطاعة المستهلك على المدى المتوسط غربلة المتطفلين وتغليب عامل النوعية على السعر وإيجاد المعادلة الأنسب. ■

خطار زيدان



المهارة صارت نظرية

«هكذا الجمال فكرة، موحدة وكامنة في جميع الكائنات وغير مقتصرة على جسم معين. إن فكرة الجمال مقرونة بفكرة الخير، والجمال هو عنصر الخير».

افلاطون

الفن هو المهارة التي تحوّلت إلى نظرية، إن الفن هو تمرّد على الواقع والفنان الحقيقي هو الذي يتمرّد على قواعده الفنية التي تقيّده وتقيّد مخيلته ويجعله في مسار الابتكار، كذلك المصمم الداخلي حينها لا يكون عرضة لأن يكرّر نفسه.

هذا لا يعني أن ننسف كل ما يحيط بالفن من قيم حضارية وركائز ثابتة من تاريخ الفن وهدر جهود الماضي للوصول إلى الحاضر.

العبثية في الفن هي في حدّ ذاتها عبثية منظّمة، مصقولة تدل على وعي وثقافة ودراية بنظرة مستقبلية قد تكون معاصرة وقد تكون سابقة للزمن الذي تواكبه.

مثل هذا التمرد عند المصمم الداخلي مرتكز أصلاً على قوة متفوقة تنبع من داخل الفنان كي تتفجر وتترجَم إلى عمل فني إبداعي، لا يمكن تحديده من الناحية النظرية سوى بالدهشة والعفوية التي تُبهر مشاعر المشاهد منذ الوهلة الأولى، ولا تصيب المشاهد الدهشة والإعجاب لمهارة الفنان وحسب بل لطاقته الخلاّقة التي تُعرف بالموهبة الذاتية.

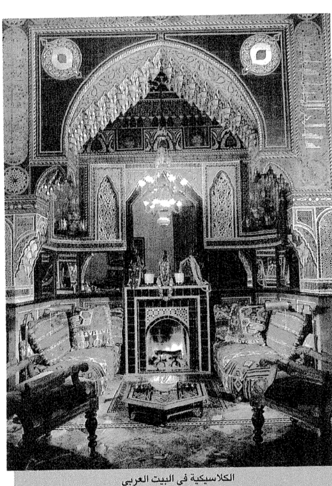
المصمم المعماري يشكّل بالكتل والحجوم الفراغية والجمل الهندسية المعمارية ليصل إلى صيغة معينة جميلة تأخذ حيّزاً من الفراغ.

والفنان التشكيلي يشكّل بالألوان والمساحات المسطحة على اللوحة ليصل إلى قيمة جمالية والموضوع الذي يريده.

أما المصمم الداخلي فإنه يشكّل بكل الخامات التي من حوله وبين يديه ويوظّفها ويربطها بقوالب معينة ويخرجها في صورة مجسّمة ذات أبعاد تحمل وظيفة معينة، وكثيراً من الأحيان يتعامل مع مادتين متناقضتين مثل الحديد مع القماش وخشب وحجر، في سبيل صياغة لوحة مرئية محسوسة مجسّمة. إن كل رقعة في الفراغ الذي يعالجه داخل المبنى ويقوم بدراسته هي حلقة مربوطة بالتي تليها، ويشكّل اللون والضوء عناصرها المهمة. وتلتحم بالتصميم ذاته طبيعة الإنسان نفسه عموماً حيث توجد علاقة حميمة بين فن التصميم الداخلي وطبيعة الإنسان وسلوكه. إن إحدى مهام المصمم الداخلي هي الدراية بسلوكية الإنسان ونظم المجتمعات وتطوّر معيشتها وتماشيها مع نظم تطور الصناعة الحديثة الخاصة بخدمة هذا الكائن وتطوره. إن ما ظهر من تطور في صناعة الأجهزة السمعية والبصرية والأدوات المنزلية والإنارة والأثاث، جميعها تخدم الإنسان وهي بالتالي تخدم المصمم الداخلي في دراسته وتصاميمه.

كلمة تصميم داخلي تعني إنعاش وبعث وإحياء وتجديد شيء ما أو مساحة معينة من فراغ، والتصميم الداخلي هو التغنّي برونق ربيع الحياة الدائم وهنا تختلف لغة التغنّي من مصمم إلى آخر وحسب موضوع التصميم. فهناك لغة كلاسيكية، وهناك لغة الحداثة والتبسيط وهناك لغة اللامعقول أو ما نعني بالسوريالية التي تصبح بعد إخراجها معقولة وتتحول إلى واقع.

فن الديكور كغيره من الفنون صنّف بتاريخ وشواهد ومدارس وأساطين وعمالقة وأزمنة. وهو في حدّ ذاته يحمل معنى جميلاً لأن هذا الفن مربوط بفنون أخرى، إن الفن ثقافة تصاعدية وهو أنبل ثقافة عرفتها البشرية على مرّ العصور.



الكلاسيكية في البيت العربي

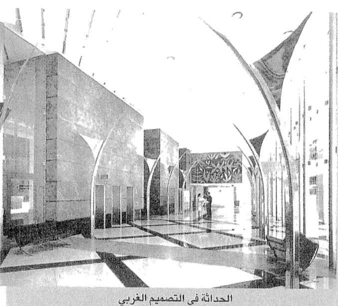
فن الزخرفة المنزلية الحديثة

هذا النوع من الفن يستوجب إدراكاً نظرياً ناضجاً لأبعاد اللون الزخرفي في عصرنا المفعم بالتطورات الجمالية ونجاحه في ميدان التصنيع. من هنا يجب التركيز في بداية الحديث على جمالية التصنيع واعتبار هذه الميزة هي البارزة للفن الزخرفي التجاري المعاصر.

ولما كان التصميم الداخلي فناً متكاملاً مع تلك الميزة التي ذكرناها والتي تحمل إسم الفن الزخرفي التجاري المعاصر، فإن اهتمام الكثير من المصانع يجذب أخصائيين في التصميم الداخلي لتحويلهم إلى مصممين صانعين لإخراج وتصميم الأدوات الإلكترونية والكهربائية والأدوات المنزلية وغيرها من الصناعات التي تدخل في الاستخدام المنزلي.

وهنا يجدر القول إن الفن عموماً وفن التصميم الداخلي خصوصاً يتواكب مع تكنولوجيا العصر بمسار واحد، ما يجعل من الفنان بشكل عام والمصمم الداخلي بشكل خاص فنان استثنائي متميز عن الإنسان العادي سيكولوجياً. ولو عدنا بآلة الزمن إلى الوراء لوجدنا قصة شيقة تروي لنا تاريخ فن التصميم الداخلي وخروجه إلى الناس. ففي منتصف القرن التاسع عشر وجد الفنان العصري حاجزاً بينه وبين الجمهور بسبب تحرّره من التقليدية في الفن وإبداع قواعد كلاسيكية متينة، من ثم تحولت تلك الكلاسيكية إلى أطلال رغم بقائها على أنها قدوة والمثل الأعلى في علم الجمال ومقياس للأعمال الفنية التي قدّمت إلى عالمنا الحديث.

وطالب كثر من النقاد الفنيين بالإيمان المطلق بالقواعد الكلاسيكية وأصبح الجمهور ينظر إلى كل فنان مخالف لتلك القاعدة كأنه مجنون أو فيه ضرب من الجنون، وأن فنون المحدثين ستمر كغيمة عابرة في سجل التاريخ.


الحداثة في التصميم الغربي

ومنهم كان الانطباعيون والسورياليون والمتوحشون والتجريديون والتكعيبيون وقيل عنهم أقاويل كثيرة.

ولما كان فن التصميم الداخلي مرتبط بتلك الحركات والمذاهب الفنية المعاصرة ومرتبط أصلاً بواقع سلوكية المجتمعات البشرية، فقد برز مصممون أدهشوا العالم بإبداعهم وتصاميمهم، منهم (جيوكوميتي) في هندسة وتصميم العمارة و (راوول دو في). وبالتحول الثوري في هندسة الكتل الفراغية والمنحوتات تحولت المبادئ الهندسية التقليدية في ميدان الديكور خصوصاً والتعمير عموماً وظهرت بعض التصاميم التي تحمل الجرأة المدهشة في التغيير الجذري واستبدال الفن الكلاسيكي بفن عصري ساخر. ومن أبرز المصممين (هنري مارسيل) و(هوغوفون تشودي) و(هنري ميلر).

وأدى ذلك إلى ظهور مدرسة (لبرتي) في فن التصميم، أي الحرية، ولم يعد فن التصميم الداخلي والزخرفة المنزلية مقتصراً على طبقة النبلاء والأغنياء فقط بل أصبح ملك العامة وأصبح الأغنياء ينشدون البساطة الحالمة والرومانسية في تصميم منازلهم وأثاثهم، بل حتى في أزيائهم باستخدام خامات رخيصة مثل قماش الكتان والشيفون والدانتيل والجلد الحر والقش بالنسبة للقبعات والقماش برسوم مربعة ومنقطة، وباستخدام الخرز الملوّن في الإنارة عوضاً عن الكريستال والنحاس عوضاً عن الطلاء الذهبي والحديد المعتق في الأثاث.

وأصبح هذا الخط دليل الرقي والثقافة، ويميّز شخصية صاحبه، وحلّقت باريز بهذا النمط من الفنون أنذاك كبديل عن الحفر والمقاعد الستيل المنسوبة إلى أشهر الملوك وأيضاً بديلاً عن (الأبيسون) و (والتب تري).

تحرّر الفنان في التصميم الداخلي للمنزل غيّر من سلوك ومفهوم الجمال في مجتمع بكامله

وبرزت مهارات في صناعة الزخرفة المنزلية وبدلاً عن الرخام أصبح هناك عملية الترخيم أو الستوكو والأثاث المزيّن بجمل زخرفية مصنوعة من الرصاص والنحاس. هكذا نسب هذا الفن إلى التحرر والحرية كما تعني كلمة (لبرتي).

وأخيراً تبقى الحكاية مستمر، تتوغّل في عالم الضوء واللون وتناغم الشكل والدلالة على المضمون، ومثلما يتجدّد التعبير، كذلك يتجدد فن الديكور والتصميم الداخلي في ولادة جديدة مع ولادة عصر جديد. ■


الحداثة في البيت العربي

معاوية فرزات - مصمم داخلي

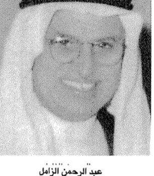
الزامل للإستثمار الصناعي

أفصحت شركة الزامل للإستثمار الصناعي – شركة مساهمة سعودية – عن نتائجها المالية عن النصف الأول من العام الحالي محققة فيها مبيعات قدّرت بنحو 650 مليون ريال سعودي.

وتعدّ الزامل للإستثمار الصناعي واحدة من أكبر الشركات الصناعية في المملكة العربية السعودية والتي تضمّ مصانع الزامل للحديد ومكيفات الزامل والزامل للزجاج.

وقال **أديب عبد الله الزامل**، عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة الزامل للإستثمار الصناعي: «إن اداء الشركة التجاري وتحقيق 650 مليون ريال كمبيعات هو الدافع وراء سعينا لتخطّي حاجز 1،2 مليار ريال سعودي 325 مليون دولار أميركي»، وأضاف قائلاً: «تصديرنا لمنتجاتنا إلى أكثر من 40 دولة ووجود 29 مكتباً حول العالم، هو فعلاً الدليل على عالمية عمليات ومنتجات شركة الزامل للإستثمار الصناعي».

الشركة السعودية العالمية للبتروكيميائيات



عبد الرحمن الزامل

مجموعة الصناعات الوطنية (Ni Group) دخلت مساهماً ستراتيجياً في تأسيس ثلاثة مشاريع صناعية كبرى للبتروكيميائيات بكلفة إجمالية تبلغ 2،7 مليار ريال سعودي.

وتنضوي هذه الشركات ضمن الشركة السعودية العالمية للبتروكيميائيات «سيبك – Sipc» التي أطلقتها مجموعة الزامل.

بلغت مساهمة الصناعات الوطنية 15 في المئة ومجموعة الزامل 15 في المئة، إلى جانب مستثمرين آخرين مثل: شركة دبي للإستثمار، شركة الغرير للإستثمارات، الشركة العربية للإستثمار، الشركة العربية للإستثمارات البترولية «ابيكورب»، وتساهم كذلك شركات سعودية تابعة لمجموعات العليان، الراجحي، التركي، التميمي، باحمدان، العذل.

وتعتزم الشركة عبر شركائها الثلاثة إنتاج: بيوتان ديول 1،4، الميثانول، حامض الأسيتيك.

الدار السعودية للخدمات الإستشارية

أعدّت الإدارة العامة للهندسة في الدار السعودية للخدمات الإستشارية دراسة تقنية حول إنتاج حامض الفوسفوريك من الفوسفات السعودي، وذلك في نطاق الإهتمام بتصنيع الثروة المعدنية.

وقال مدير عام الدار **محمد بن علي المسلم**: «أثبتت الإحصاءات ان استيراد الحامض من الخارج يكلّف المملكة سنوياً نحو 800 مليون ريال، وبالتالي فإن إنتاج هذه المادة في المملكة سوف يكون له مردود إقتصادي عالي خصوصاً وأن الإحتياطي الأولي من الفوسفات الخام السعودي والمتوفر في منطقة حزم الجلاميد شمال المملكة لا يقل عن 213 مليون طن في هذه المنطقة وحدها إضافة إلى باقي المناطق الأخرى ولإعتبارات كثيرة من بينها ان المملكة من أكبر مستهلكي حامض الفوسفوريك في العالم بغرض إستخدامه في صناعة وإنتاج الأسمدة المركبة».





محمد المسلم

وتعدّ الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) من أكبر مستهلكي حامض الفوسفوريك في المملكة حيث تستخدمه لصناعة سماد البوتاسيوم الفوسفاتي النيتروجيني، كذلك فوسفات الألمنيوم الثنائي وسماد الفوسفات السوبر الثلاثي. كما أن إنتاج العالم من حامض الفوسفوريك قد وصل إلى 24 مليون طن، ويؤدي الإستثمار في هذا المجال إلى توفير أكثر من ثماني مليارات ريال سنوياً للمملكة خصوصاً وأن هناك مجال لإنتاج 2،9 مليون طن سنوياً في حال تنفيذ مشروع فوسفات الجلاميد المطروح للمنافسة العالمية حالياً.

البحرين: جائزة التفوق الصناعي لأربع شركات



رئيس الوزراء الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة ووزير النفط والصناعة الشيخ عيسى بن علي آل خليفة في الوسط ويحيط بهما ممثلو الشركات الفائزة، علي الجلاهمة (شركة باناغاز)

جائزة التفوّق الصناعي للشيخ **خليفة بن سلمان آل خليفة** رئيس مجلس الوزراء البحريني أعطيت لأربع شركات وفقاً لثلاث فئات: صغيرة، متوسطة وكبيرة. وكانت الجائزة من نصيب:

شركة المنيوم البحرين «ألبا» وشركة البحرين الوطنية للغاز الطبيعي (باناغاز) عن الشركات الكبيرة، شركة الصانع وشركاه

للمشروبات عن الشركات المتوسطة، شركة البحرين للمطاط عن الشركات الصغيرة.

إعتمدت الجائزة على عدد من المعايير أهمها: التصدير، مراقبة الجودة، إجراءات الأمن والسلامة، المحافظة على البيئة، حجم الإنتاج، التدريب، توظيف العمالة البحرينية، العلاقات العامة والإجتماعية.

المؤتمر السابع للصناعيين الخليجيين

تستضيف الدوحة بين 19 و 20 تشرين الأول/أكتوبر الجاري مؤتمر الصناعيين السابع لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية. تنظم المؤتمر الذي ينعقد في فندق شيراتون، منظمة الخليج للإستشارات الصناعية بالتعاون مع الأمانة العامة لمجلس التعاون ووزارة الطاقة والصناعة والكهرباء والماء القطرية وغرفة تجارة وصناعة قطر.

يتناول المؤتمر موضوع «العمالة الوطنية ودورها في التنمية الصناعية في دول مجلس التعاون» ويتوقع مشاركة نحو 600 من رجال الأعمال والصناعيين إضافة إلى وزراء الصناعة وكبار مسؤولي التخطيط في دول المجلس، فضلاً عن الخبراء المختصين بقضايا التنمية الصناعية.

مشروع إطارات إلى إعادة تقييم

قررت شركة إطارات (عجمان – الإمارات العربية المتحدة) إعادة دراسة وتقييم المشروع من جميع جوانبه «في ضوء الوضع الإقتصادي الحرج الذي تشهده الأسواق العالمية والمنافسة بين مصنعي الإطارات في العالم، ما نتج عنه إنخفاض الأسعار لمستويات متدنية» كما جاء في بيان صادر عن الشركة.

ولفت البيان إلى أن رأس مال الشركة موجود على شكل ودائع ثابتة في البنوك المحلية، فضلاً عن 4 قطع تجارية بمساحة 3430 قدماً مربعاً مقدمة من حاكم عجمان الشيخ **حميد بن راشد النعيمي**.

وأصدرت الشركة شهادات أسهم دائمة للمساهمين بدلاً من الشهادات المؤقتة.

«ادنيب» ابوظبي: لإنشاء مصنعين

تعتزم شركة أبو ظبي الوطنية للمشروعات الصناعية «ادنيب» إنشاء مصنعين احدهما للصلب بكلفة 62 مليون دولار والثاني للورق بكلفة 30 مليون دولار، علماً أن الأول سيبنى في منطقة المصفح والثاني في جبل علي.

وستمتلك «ادنيب» 72,5 في المئة من مشروع مصنع الصلب بينما تمتلك شركة «فاشين فابريك إيرنست كوش» الألمانية النسبة الباقية.

معرض دبي للطيران 99
500 شركة و30 ألف زائر

كيرن: 350 مليون درهم كلفة المقر الجديد الدائم


فيرجينيا كيرن

التحضيرات على قدم وساق إيذاناً بقرب قيام معرض دبي للطيران 99، لا سيما وان المبنى الجديد للموقع الدائم لمعرض دبي للطيران بات شبه جاهز بكلفة بلغت 350 مليون درهم.

المعرض يوحي بنجاح كبير لدى إفتتاحه في تشرين الثاني/نوفمبر المقبل، حيث أن مساحته بيعت بأكملها، وعدد المشاركين زاد على 500 شركة عارضة ضمن أحد أهم المعارض المتعلقة بصناعة الطيران في المنطقة والذي سيتناول هذا العام صيانة الطائرات موضوعاً أساسياً له.

«الإقتصاد والأعمال» التقت في دبي،فيرجينيا كيرن، المديرة التنفيذية لشركة FAIRS AND EXHIBITIONS المنظمة للمعرض في حوار حول الإستعدادات التي تمت حتى الآن تمهيداً لإفتتاح المعرض.

■ أين وصلتم في استعداداتكم للمبنى الجديد للمعرض؟

□ المرحلة النهائية أصبحت قيد التنفيذ وقد ضاعفنا عدد العمال تسهيلاً للمهمة، كما أننا نحظى بالدعم الكامل من دائرة الطيران المدني لإنجاز العمل في الوقت المحدد.. حالياً يبلغ عدد العمال في الموقع أكثر من أربعة آلاف عامل يتناوبون على العمل على مدار الساعة. وبالنسبة للمبنى الجديد فهو من تصميم دار الهندسة للإستشارات بالتعاون مع دائرة الطيران المدني في دبي وجناح طيران دبي، وسيكون المقر الدائم لمعرض دبي للطيران. لم يتبق لنا سوى إنجاز موقف السيارات التي يتسع لأكثر من 3000 سيارة.

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة للمعروضات هذا العام؟

□ لا شك أن الوقت قد حان لكي تعمد الشركات المصنعة للطائرات كي تقدم الجديد على صعيد التقنيات الحديثة، خصوصاً أننا نتوقع من الشركات الأصغر نسبياً أن تتقدم بجديدها بمواجهة التقنيات الموجودة أساساً في عالم صناعة الطائرات..

■ كم يستغرق التحضير لمثل هذا المعرض؟

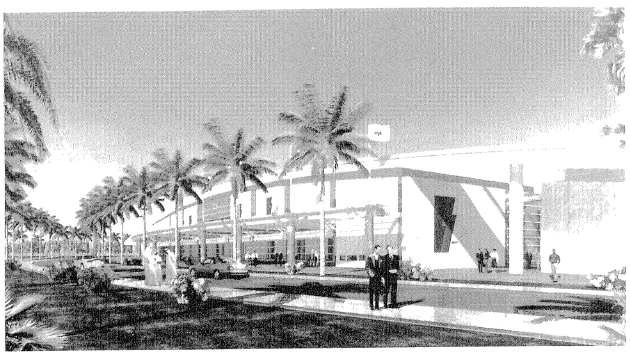
□ نحن فريق عمل مؤلف من ستة أشخاص متفرغين تماماً لمعرض الطيران في دبي والذي يقام كل عامين، وبالتالي فنحن لا نكاد ننتهي من أحد المعارض حتى نبدأ بالتحضير للمعرض التالي.. ولا شك أننا لدى إقتراب موعد المعرض نستعين بعدد كبير من المساعدين للتواصل مع الوفود العالمية.

■ ألا يؤثر معرض الدفاع في أبو ظبي، أيدكس، على معدل الإقبال على معرض الطيران في دبي؟

□ في الواقع لا يمكن المقارنة بين المعرضين بل لنقل إن أحدهما مكمل للآخر. فمعرض الدفاع يتعلق بتقنيات الدفاع العسكرية المختلفة في حين أن معرض الطيران أكثر تخصصاً في مجاله وهو مقصود من الشركات الكبرى بدلالة أننا لا نجد أية صعوبة تذكر في حجز مساحة المعرض كاملة قبل وقت طويل من إقامته. وبالمناسبة فإن شركتنا نظمت أول معرض للدفاع «أيدكس» في أبو ظبي وسرعان ما تحول إلى معرض من الطراز الأول عالمياً. وعلى كل حال، معظم الشركات تشارك في المعرضين.

■ ما هي التسهيلات التي تقدمونها للوفود المشاركة؟

□ معظم شركات الطيران توفر الكثير من التسهيلات للقادمين المشاركين في المعرض، وكذلك الزائرين. وتشمل هذه التسهيلات عروض لافتة بالنسبة للسفر والإقامة في الفنادق، علماً بأن النهضة الفندقية التي شهدتها وتشهدها دبي حتى الآن ساهمت كثيراً في تسهيل أمور الزوار. وبالنسبة لنا فقد أرسلنا الدعوات للوفود الرسمية والشخصيات العسكرية



مجسّم المقر الجديد لمعرض دبي للطيران

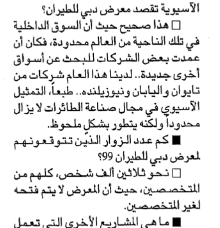
والحكومية الرفيعة قبل وقت طويل من الآن ليكون لدى الجميع الوقت الكافي للاستعداد.

■ ماذا عن التغطية الإعلامية؟

□ طبعاً نحن نطمع دائماً في المزيد والمزيد من وسائل الإعلام المشاركة، ولقد قمنا بتوفير موقع على الإنترنت وكذلك خدمة الإنترانت. كما ونقوم بإصدار النشرات الخاصة بكل التطورات الخاصة بالمعرض.

■ كيف يمكن تقييم معرض دبي للطيران مع معارض الطيران الأخرى في العالم؟

□ لا شك ان التطورات التي شهدها معرض دبي للطيران لافتة ومثيرة في آن.. فهو يحتل المرتبة الثالثة في العالم بعد فرنسا والمملكة المتحدة، علماً بأن المعرضين المذكورين يقامان منذ أربعين عاماً في حين لا يزيد عمر معرض دبي على السنوات المعدودة.



■ الملاحظ أن المزيد من الشركات الآسيوية تقصد معرض دبي للطيران؟

□ هذا صحيح حيث أن السوق الداخلية في تلك الناحية من العالم محدودة، فكان أن عمدت بعض الشركات للبحث عن أسواق أخرى جديدة.. لدينا هذا العام شركات من تايوان واليابان ونيوزيلنده.. طبعاً، التمثيل الآسيوي في مجال صناعة الطائرات لا يزال محدوداً ولكنه يتطور بشكل ملحوظ.

■ كم عدد الزوار الذين تتوقعونهم لمعرض دبي للطيران 99؟

□ نحو ثلاثين ألف شخص، كلهم من المتخصصين، حيث أن المعرض لا يتم فتحه لغير المتخصصين.

■ ما هي المشاريع الأخرى التي تعمل شركتكم على تنظيمها في الإمارات حالياً؟

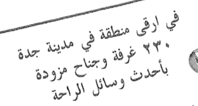
□ ثمة معرض خاص بالصناعات الورقية والتعليب والتغليف نقوم بالتحضير لإقامته في دبي حالياً.. فالملاحظ ان هذا القطاع ينمو بشكل سريع في المنطقة، من هنا فمن المتوقع أن يشهد إقبالاً كبيراً لدى إفتتاحه. وهنا أشير إلى أننا في شركة FAIRS AND EXHIBITIONS نبحث دائماً عن التحديات الجديدة من خلال القطاعات الإقتصادية الواعدة، وهو ما اعتدنا القيام به طوال الربع قرن الماضي. ■



ورشة العمل على المقر الرسمي لمعرض دبي للطيران



واحة الضيافة والراحة في جـــدة



في ارقى منطقة في مدينة جدة
٢٣٠ غرفة وجناح مزودة
بأحدث وسائل الراحة

* مطعم لبناني لأشهى المأكولات اللبنانية
* مطعم صيني لأشهر المأكولات الصينية
* محلات للشاورما والسندويتشات اللبنانية
* حفلات خارجية
* صالات للحفلات والإجتماعات
* خدمات السكرتارية والإنترنيت والـ UPI
* الفندق على مقربة من اشهر وارقى المجمعات التجارية







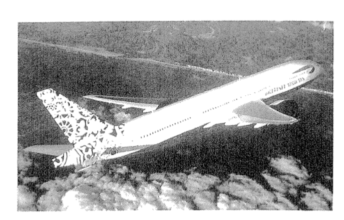
sands hotel

AL – Hamra Area Al – Andalus Dist.
P. O. BOX 7030, Jeddah – 21462 - Tel: 6692020
Telex: 600789 SANDS S. J. - Telefax: 6609971.
Saudi Arabia



فندق ساندس

منطقة الحمراء حي الاندلس،
ص. ب: ٧٠٣٠ جدة ٢١٤٦٢ - تلفون: ٦٦٩٢٠٢٠،
تلكس: ٦٠٠٧٨٩ ساندس س. ج. تلفاكس: ٦٦٠٩٩٧١
المملكة العربية السعودية



بريتيش ايرويز
عرض ترويجي

منحت الخطوط الجوية البريطانية منذ مطلع أيلول/ سبتمبر الماضي فرصة مثيرة للمسافرين المنتظمين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لكسب أميال جوية مضاعفة عند السفر على متن طائراتها، تستمر حتى نهاية شهر تشرين الأول/ أكتوبر الجاري.

وسوف يتأهل أعضاء «نادي المسافر المتميز» للشركة في الشرق الأوسط والعملاء الذين ينضمون إلى عضوية النادي خلال فترة العرض الترويجي للحصول على أميال مضاعفة بعدد الأميال للرحلات المتجهة إلى المملكة المتحدة وأوروبا والولايات المتحدة الأميركية وكندا وجنوب أميركا خلال الفترة المحددة.

ويمكن استبدال هذه الأميال بتذاكر مجانية على أي درجة مختارة على متن طائرات الخطوط الجوية البريطانية أو شركائها من خطوط الطيران الأخرى، كما يمكن استخدام هذه التذاكر من قبل الأصدقاء أو أفراد العائلة. من جهة أخرى، أعلنت الخطوط الجوية البريطانية عن تسييرها رحلة يومية ثانية من دبي إلى مطار هيثرو في لندن، وذلك في جدولها الخاص بموسم الشتاء، نظراً للطلب المتنامي للمسافرين من رجال الأعمال ومن العائلات على حد سواء.

وسيتم تشغيل طائرات بوينغ من طراز 777 لتسيير هاتين الرحلتين يومياً.

... وتتسلم دفعة
من طائرات A319

استلمت الخطوط الجوية البريطانية الدفعة الأولى من طائرات Airbus 319 وذلك قبل الموعد المقرر بشهر كامل.

والطائرات الجديدة المباعة إلى British Airways Regional، وهي إحدى الشركات التابعة لبريتيش ايرويز، والبالغة قيمتها 50 مليون جنيه إسترليني، مزودة بكل ما يتناسب مع التحسينات التي تم إدخالها على درجة رجال الأعمال للرحلات الأوروبية.

وفي حفل أقيم خصيصاً للمناسبة في مطار برمنغهام الدولي، أعلن **بوب أيلنغ**، المدير التنفيذي لبريتيش ايرويز، أن الطائرات الجديدة والتي تحمل شعار البريتيش ايرويز، هي محطة مهمة في تاريخ الشركة التي تخطو نحو الألفية الثالثة مع جيل جديد من طائرات Airbus وتؤكد هذه الخطوة على ستراتيجية الشركة بالتركيز على الأسواق الأكثر ربحاً بأسطول حديث وبوسائل متطورة.

لوفتهانزا: 580 مليون مارك
أرباح النصف الأول



أسد مالك مدير المحطة يتوسط غازي الغريبي (اليمن) ومحمود حسين من فريق لوفتهانزا

سجّلت مجموعة لوفتهانزا ثاني أعلى إيرادات لنصف سنة في تاريخها، حيث بلغت الأرباح في النصف الأول من العام الحالي 580 مليون مارك وذلك في مقابل 969 مليوناً في الفترة المماثلة من العام الماضي نتيجة لتزايد حدة المنافسة. أما المبيعات فزادت بنسبة 3،8 في المئة وبلغت 11،3 مليار مارك.

واستجابت لوفتهانزا لهذا على المستويين التشغيلي والستراتيجي بمجموعة كاملة من الإجراءات التصحيحية، وفي قطاعات الأعمال الخاصة بأنشطة المسافرين وأعمال النقل التي تضررت بشكل بالغ بالإنخفاض في متوسط العائدات، ثم إتخاذ الخطوات اللازمة لحماية ربحية الشركة.

وزاد عدد المسافرين الذين تنقلهم الشركة بنسبة 8،8 في المئة بينما ارتفعت المبيعات بنسبة تقارب 12،6 في المئة بسبب النمو فوق المتوسط في معدلات الحركة بعيدة المدى. وفي ما زاد حجم الطاقة التشغيلية المتاحة بنسبة 12،2 في المئة، فإن معامل حمولة المسافرين تحسن بشكل طفيف بنسبة 0،30 نقطة بحيث بلغ 71،9 في المئة.

واستثمرت الشركة في النصف الأول من العام مبلغاً قدره 1555 مليون مارك وكانت نسبة 52،3 في المئة محسوبة لمشتريات ومدفوعات مقدمة لطائرات. كما تمّ انفاق 465 مليون مارك على إستملاك حصة 22،9 في المئة من شركة أونيكس فود سيرفيسز.

هذا ونقلت لوفتهانزا في النصف الأول 21،1 مليون راكب وسيرت 320681 رحلة.

من جهة أخرى، فازت لوفتهانزا بجائزة مطار الملك عبد العزيز الدولي تقديراً لتفوقها في خدماتها والتنسيق مع وحدة خدمة الحركة الجوية.

طيران الخليج الناقل الرسمي لمؤتمر «أدفستا» الخامس



ستكون طيران الخليج مرة أخرى الناقل الرسمي لمؤتمر آفاق الإعلان العربي الخامس (أدفستا)، حيث ستقدم أسعاراً خاصة مخفضة إلى نحو 1000 مندوب مشارك و17 شخصية عالمية ستتحدث في هذا المؤتمر المزمع عقده بمركز الخليج للمؤتمرات في فندق الخليج – دولة البحرين في الفترة ما بين 15 – 17 من شهر تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل.

وستشارك طيران الخليج ايضاً في معرض أدفستا الذي سيتم تنظيمه على هامش المؤتمر بهدف الترويج للمؤسسات الإعلامية الرائدة، شركات النشر، شركات الطباعة، وشركات الإتصالات عبر الأقمار الصناعية التي ستعرض أحدث ما توصلت إليه تقنية المعلومات. ومن بين الشركات المشاركة في هذا المعرض كل من شركة البحرين للإتصالات السلكية واللاسلكية (بتلكو)، وهيئة الإذاعة والتلفزيون في دولة البحرين، ومؤسسة الأيام، وشركة ديزاين لاب، وشركة أوال بلاستيك، ومركز ميلاد للتصميم والترويج، وشركة يونايتد بارسل سيرفيس (يو بي أس)، والمعهد الإقليمي للإعلان والتسويق (ريام). هذا وقد تمّ ترشيح يونايتد بارسل سيرفيس لتكون شركة الشحن الرسمية للمؤتمر.

القطرية: رحلة يومياً إلى كاتماندو

أصبحت النيبال بجمالها الطبيعي الخلاب ومعالمها التقليدية الجذابة أقرب إلى المسافرين بعد إعلان الخطوط الجوية القطرية عن جدول رحلاتها اليومية إلى كاتماندو (النيبال) من مطار هيثرو – لندن إعتباراً من 31 تشرين الاول/أكتوبر المقبل.

وبزيادة عدد الرحلات المنتظمة من أربع رحلات أسبوعياً إلى رحلة يومية تصبح الخطوط الجوية القطرية هي شركة الطيران الوحيدة التي تقدم مثل هذه الخدمة الملائمة والمتواترة من أوروبا إلى النيبال.

وقال **أكبر الباكر**، الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية «إن زيادة عدد الرحلات من مطار هيثرو في لندن إلى كاتماندو تأتي نتيجة لازدياد الطلب من السياح الأوروبيين الذين يحرصون على إعادة إكتشاف المغامرة في بلد ذات طبيعة مدهشة».

من جهة أخرى، تمت ترقية السيد **يوسف أحمد درويش** إلى منصب مساعد المدير العام للمبيعات في «القطرية».

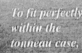
التحالف العالمي «ون وورلد» يتحول إلى أخطبوط

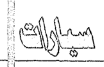
التحالف العالمي ONE World الذي يضمّ أكبر 5 شركات طيران في العالم تحول إلى أخطبوط بعد إنضمام شركتين إليه هما الخطوط الايبيرية (الإسبانية) والفنلندية.

وأعلنت الشركتان الأوروبيتان البدء بتطبيق الخدمات والمنافع التي تفرضها شروط الإنضمام إلى التحالف بعدما خضع الموظفون في الشركتين إلى تدريب وتأهيل.

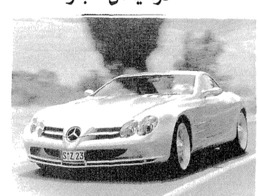
وستقدّم الشركتان الجديدتان المجموعة الكاملة للخدمات التي يقدمها تحالف One world، وتشمل بشكل خاص تبادل برامج المسافر الدائم وتجميع الأميال، الحق باستعمال قاعات الإستراحة للشركات السبع والموزّعة على أكثر من 320 مطاراً في العالم، تسهيل الإنتقال عبر مختلف خطوط الشبكة الضخمة التي تغطيها الآن الشركات السبع، والإستفادة من الأسعار المخفضة لبطاقات «المستكشف العالمي». فبإنضمامهما إلى التحالف أضافت الشركتان خمسين محطة جديدة إلى شبكة One world ما يرفع مجموع محطات التحالف إلى أكثر من 650 محطة.

دون كارتي (Don Carty)، رئيس مجلس ادارة One world الحالي والمدير التنفيذي لأميركان ايرلاينز، رحّب بالعضوين الجديدين قائلاً: «إنه تطور أساسي للتحالف في تطلعه الدائم إلى تقديم أفضل الخدمات وإرضاء المسافرين في تنقلاتهم حول العالم، ان إنضمام هاتين الشركتين الممتازتين إلينا يوسع بشكل ملموس وجودنا في شمال وجنوب أوروبا وبالتالي يزيد من خيارات السفر التي نقدمها باتجاه أميركا اللاتينية».





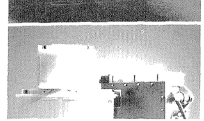
دايملر كرايزلر لإنتاج مرسيدس - بنز SLR

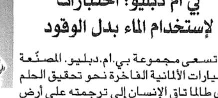


أعلنت دايملر كرايزلر عن الإتفاقية التي وقعتها مع شركة السيارات مكلارين المحدودة، والتي يتمّ بموجبها تصميم وإنتاج سيارات مرسيدس – بنز SLR، وستستثمر الشركتان ما يقارب 200 مليون يورو في هذا المشروع. ستعكس هذه السيارات تراث وفلسفة وتصميم مرسيدس - بنز وستستخدم في إنتاجها أحدث تقنيات التصنيع المستخدمة في مرسيدس تاغ مكلارين TAG Mclaren الجديدة التي يتمّ تصنيعها حالياً في ووكينغ – إنكلترا. ومن المقرر أن يتمّ طرح هذه السيارة السوبر رياضية في الأسواق العام 2003.

تهدف دايملر كرايزلر ومكلارين من خلال مرسيدس – بنز SLR لتأكيد نقل التقنية والصورة من شركتهم الناجحة الفورمولا (1) إلى إنتاج سلسلة، بينما تقوم في الوقت نفسه بإحياء أسطورة سيلفر أروز بهذه السيارة السوبر رياضية. وحسب رأي الخبراء، فإن قطاع سيارات القمة الرياضية التي تهدف إليها مرسيدس – بنز SLR، سيتضاعف خلال الخمس سنوات المقبلة ليصل إلى معدل سنوي يقارب 2,500 وحدة.

تتوقع دايملر كرايزلر بأنها ستكون قادرة على تلبية 20 في المئة من طلبات الشراء في هذا القطاع، حيث ستكون الأسواق الرئيسية لسيارة مرسيدس – بنز SLR: أميركا، أوروبا، اليابان والشرق الأوسط.





بي ام دبليو: اختبارات لإستخدام الماء بدل الوقود

تسعى مجموعة بي.ام.دبليو. المصنّعة للسيارات الألمانية الفاخرة نحو تحقيق الحلم الذي طالما تاق الإنسان إلى ترجمته على أرض الواقع ألا وهو استخدام الماء بدلاً من الوقود لتشغيل السيارات، وهو أمر من شأنه أن يؤدي إلى انخفاض كبير في نسبة التلوّث.

وساهمت المجموعة التي تتخذ من ميونيخ مقراً لها وتمتلك بي.ام.دبليو. وروفر ولاندروفر وسيارات ام.جي. في إنشاء اول محطة لتعبئة الهيدروجين المسال في العالم، وهي حالياً في طور إختبار عدد من سياراتها التي تعمل بهذا الوقود النظيف.

ويتمّ الحصول على الهيدروجين من الماء في عملية لا تضر بالبيئة تعتمد على الطاقة الشمسية لخلق تيار كهربائي يعمل على تفكيك الماء (H_2O) إلى عناصره الأولية وهي الهيدروجين والأوكسيجين، ومن ثم تتم إسالة الهيدروجين وتعبئته في خزانات وقود المركبات.

وكلاء «جيب» و«كرايسلر»



عقدت شركة «كرايسلر انترناشونال» في دبي مؤتمراً لمناقشة ستراتيجيات التسويق في المنطقة. وشارك في المؤتمر **ديفيد غلوريوس** نائب الرئيس ومدير كرايسلر ودودج وجيب في الشرق الأوسط **وجيم زيمكي** مدير التسويق الإقليمي في كرايسلر الشرق الأوسط.

وناقش المؤتمرون سبل تعزيز مرئيات منتجات الشركة في السوق، إضافةً إلى الطرازات الجديدة التي ستُطرح في المنطقة خلال هذا العام.

روفر 75 في الشرق الأوسط

تدخل سيارات روفر البريطانية والتي تمتلكها مجموعة بي.أم.دبليو الألمانية أسواق الشرق الأوسط لأول مرة في تاريخها الطويل بقوة في منتصف تشرين الأول/ أكتوبر الجاري مع طرح سيارة روفر 75 الحائزة على جائزة سيارة العام للعام 1997.

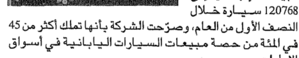
وأعلن **روبيرت بايلي – ماكيوان**، المدير العام الإقليمي لمجموعة بي.أم.دبليو في الشرق الأوسط، في المؤتمر الصحفي الذي أقيم مؤخراً في أكسفورد في بريطانيا بمناسبة الطرح الإعلامي لسيارة روفر 75 في الشرق الأوسط، أنه على الرغم من تواجد سيارات لاندروفر في المنطقة منذ الخمسينات إلا أن سيارات روفر الشقيقة لها لم تكن تباع في الأسواق العربية حتى الآن.



مبيعات «الفطيم» من السيارات

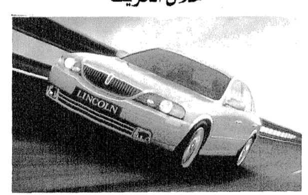


أعلنت شركة «الفطيم للسيارات»، وكلاء سيارات «تويوتا» و«لكزس» في دولة الإمارات عن نمو مبيعاتها بنسبة 8 في المئة، وقد وصل حجم المبيعات الإجمالية إلى 120768 سيارة خلال النصف الأول من العام، وصرّحت الشركة بأنها تملك أكثر من 45 في المئة من حصة مبيعات السيارات اليابانية في أسواق الإمارات.



وبهدف خدمة جديدة للسائقين، وقّعت «إمارات» و«الفطيم» اتفاقية في دولة الإمارات العربية المتحدة، أُطلق عليها إسم «خدمة الإطارات السريعة». وجاءت هذه الاتفاقية لتزوّد السائقين بأحدث التقنيات في مجال خدمة إطارات وبطاريات المركبات.

لنكولن LS تطرح خلال الخريف



بعد النجاح في طرح سيارة الدفع الرباعي «لنكولن نافيغيتر» توشك الشركة على طرح مجموعة جديدة من الخصائص في طراز لنكولن LS الذي يجمع ما بين الفخامة والأداء.

وتمّ تصميم لنكولن LS لتروق للعملاء في منطقة الشرق الأوسط عند طرحها خلال الخريف. ويقول **بوب مارتن** المدير المنتدب لـ«فورد» في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: «إن طراز LS مصمم ليوازن ما بين مزايا الذوق والفخامة الأميركية وخصائص القيادة الدينامية الأوروبية».

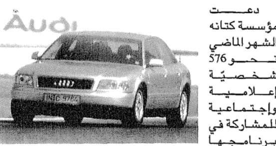
BMW زد 3 رودستر

أعلنت مجموعة بي.أم.دبليو الشرق الأوسط بأن منطقة الشرق الأوسط سوف تكون واحدة من أولى الأسواق العالمية التي ستستقبل سيارة بي.أم.دبليو زد3 رودستر. وبعد مرور ثلاث سنوات على طرح أولى سيارات بي.أم.دبليو زد3 رودستر، خضعت كل الموديلات ما عدا «أم.رودستر» إلى تعديلات كبيرة تدعم أدائها.

وقال **روبيرت بايلي – ماكيوان**، مدير عام مجموعة بي.أم.دبليو الشرق الأوسط: «نحن مسرورون للغاية بأن أسواق الشرق الأوسط ستكون من بين الأسواق العالمية الأولى التي ستستقبل زد 3 رودستر الجديدة، ونحن على ثقة بأن التطورات والتحسينات الجديدة ستدعم مبيعات هذه المركبة في المنطقة».

وسوف تحافظ سيارة زد3، السيارة الرائدة في فئتها بمبيعاتها العالمية التي وصلت إلى 170 ألف وحدة منذ طرحها، على شكلها المعروف حيث تتمتع بغطاء طويل وأنيق للمحرك وأطراف منخفضة ومؤخرة قصيرة وجذابة.

قواعد القيادة من «اودي»



دعت مؤسسة كتانه الشهر الماضي نحو 576 شخصيّة إعلامية وإجتماعية للمشاركة في برنامجها التدريبي في القيادة والذي نظمته شركة اودي.

وصمم برنامج اودي التدريبي للقيادة خصيصاً للمشتركين فيه كي يختبروا ويحسّنوا أداءهم في القيادة ولكي يضمنوا الثقة والأمانة وراء المقود.

إرتكز برنامج اودي التدريبي للقيادة على الجمع بين حلبات القيادة وقواعد القيادة بطريقة آمنة تساعد على التعمّق في معرفة علوم الحركة الذاتية وتحسين الأداء الذاتي لأسلوب القيادة. وإن القاعدة الأساسية في برنامج اودي التدريبي هي «السلامة العامة أولاً».

واختارت اودي لهذا البرنامج التدريبي من مجموعتها اثنين من أضخم وأقوى سياراتها كلتا السيارتين، هما «رائدتان في عالم السيارات». وتمتاز الـA6 والـA8 بمعداتهما الخاصة للأمان.

تجديد فنادق انتركونتيننتال



انتركونتيننتال عمان

أنجزت سلسلة فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال (تدير 38 فندقاً في الشرق الأوسط وإفريقيا) تجديث فندقها في الأردن بكلفة بلغت 45 مليون دولار. ونتج عن ذلك تحديث 375 غرفة وإضافة 121 غرفة جديدة وتجهيز قاعة معارض و 8 غرف اجتماعات، ونظام هواتف جديد، ومطابخ حديثة وموقف تحت الأرض يتسع لنحو 200 سيارة.

وجاء ذلك في إطار خطة للسلسلة بتنفيذ مشروع الألفية الثالثة عبر تحديث الفنادق لمواكبة متطلبات نزلاء القرن المقبل.

وكانت المجموعة باشرت بتحديث فندقها في مسقط بكلفة 10,5 ملايين دولار ويجري تنفيذ برنامج تجديد في فندق الرياض انتركونتيننتال بكلفة 5,9 ملايين دولار، إضافة إلى رصد 15,3 مليون دولار لتجديد فندق سميراميس انتركونتيننتال في القاهرة.

هوليداي إن مهتمة بسوق المؤتمرات



الامير فيصل بن الحسين في فندق هوليداي إن عمان

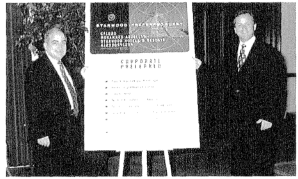
في الوقت الذي تشهد منطقة الشرق الأوسط نمواً متزايداً في سوق المؤتمرات والمعارض ووفود الشركات، تسعى سلسلة فنادق ومنتجعات هوليداي إن لاستقطاب شريحة متنامية من الأعمال مع تقديم جيل جديد من الفنادق في المنطقة.

وافتتحت هوليداي إن أربعة فنادق جديدة خلال الأشهر القليلة الماضية في الاردن ولبنان ومصر والإمارات العربية المتحدة، ومع افتتاح ثلاثة فنادق أخرى قريباً، فإن جميع هذه المنشآت قد صممت لتفي بمتطلبات منظمي سوق المؤتمرات والمعارض ووفود الشركات المتنامية.

ويعدّ فندق هوليداي إن عمّان نموذجاً جيداً لتطبيق ستراتيجية الشركة، فمن جهة يعتبر الفندق أحدث اضافة لسلسلة فنادق ومنتجعات كراون بلازا ذات الخدمة الكاملة.

ومن جهة أخرى تصنف تجهيزاته وخدماته بين الأفضل في العاصمة الأردنية، وتشمل قاعات إجتماعات بينها قاعة متعددة الإستعمالات تتسع لنحو 1000 شخص. واستضاف الفندق مؤخراً مؤتمر ومعرض اكسبو الاردن لمدة أربعة أيام الذي زاره **الأمير فيصل بن الحسين.**

نجاح لافت لبرنامج «ضيف ستار وود المفضل»



مدير عام فندق وابراج دبي جيمس مونرو (يمين) ومدير شيراتون ديرة عبد الله ملحم

أعلن مسؤولون في مجموعة ستاروود للفنادق والمنتجعات ان الآلاف من الأعضاء الجدد انضموا إلى برنامج «ضيف ستاروود المفضل» عبر فنادق ستاروود في دولة الإمارات العربية المتحدة وتوقع هؤلاء ان يرتفع هذا الرقم إلى أكثر من الضعفين.

واستقطب برنامج ستاروود المفضل نحو مليون عضو جديد عبر العالم بعد انقضاء اربعة اشهر فقط على إطلاقه. ويغطي برنامج «ضيف ستاروود المفضل»، عدداً من أشهر العلامات التجارية الفندقية وهي: فنادق ومنتجعات وستن، فنادق ومنتجعات شيراتون، سانت ريجيس/لكشوري كوليكشن، فنادق دبليو، فنادق فورتي بوينتس التابعة لشيراتون، و«سيزار وورلد».

وتملك المجموعة في الإمارات الفنادق الآتية: فندق وابراج شيراتون دبي، منتجع وأبراج شيراتون ابو ظبي، فندق شيراتون ديرة، وفندق فوربوفيتس شيراتون الذي انضمّ مؤخراً إلى القائمة.

قمة الفخامة
فنادق روتانا

الراحة المطلقة
روتانا سويتس

رفاهية رفيعة المستوى
روتانا انز

الارتقاء بالعادي
نحو الجودة ...
خدمات تنالها في
كل فئة من فنادقنا

تتجلى الفخامة في **فنادق روتانا** بالكرم العربي الأصيل حيث روعة المكان وأناقة الجو ترفعها الى قمة المرافق السياحية في الشرق الاوسط.

الرفاهية المريحة في **روتانا إنز** تناسب كل الاذواق بميزانية معقولة.

الراحة المتوفرة في **روتانا سويتس** هي البديل المناسب لرجال الاعمال والسائحين حيث التفاني في تقديم الخدمة المميزة يؤكد التزامنا لنيل رضائكم.



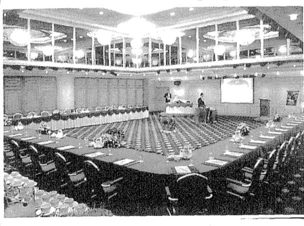
المكتب الرئيسي: ص.ب ٤٣٥٠٠، ابوظبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف ٧٤٤١٤٤ ٢ ٩٧١، فاكس ٧٤٤١٣٣ ٢ ٩٧١

E-MAIL: rotana@emirates.net.ae INTERNET: www.rotana.com

ابوظبي: فندق الشاطىء روتانا • إنترناشيونال روتانا إن • الروضة روتانا سويتس • فلل الياسات الفاخرة • العين: فندق العين روتانا
بيروت: فندق سي روك روتانا • فندق جفينور روتانا • دوحه: فندق دوحه روتانا • دبي: فندق البستان روتانا • فندق الجميرا روتانا • بالم بيتش روتانا إن
برنسس روتانا إن • رمال روتانا سويتس • رحاب روتانا سويتس

مركز حجوزات فنادق روتانا: البحرين ٤٣٦ ٨٠٠، لبنان ٤٨٨ ٧٨٨ ٠١، قطر ١١٢ ٩٧ ٠٨٠٠، المملكة العربية السعودية ٤١٣ ٧١ ٨٩ ٨٠٠، الامارات العربية المتحدة ٤٤ ٤٨ ٨٠٠

كراون بلازا دبي: توسيع مركز المؤتمرات

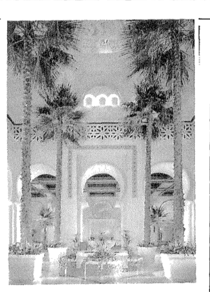


كشف فندق كراون بلازا دبي عن توسعة مركز مؤتمرات الفندق الذي يعد واحداً من أكبر مراكز المؤتمرات ووفود الشركات في المنطقة. في هذا الإطار سيضيف الفندق الذي يتصدر قائمة فنادق ومنتجعات كراون بلازا في الشرق الاوسط، سبع قاعات إجتماعات جديدة فخمة تتسع كل منها لنحو 150 شخصاً.

وستعزز التوسعات الجديدة مكانة الفندق الذي يضمّ أكبر مرافق الحفلات والمؤتمرات والمعارض في المنطقة بما في ذلك قاعة مسرح تتسع لأكثر من 500 شخص وقاعة حفلات تتسع لأكثر من 1500 شخص.

وقال **غي شدياق** مدير عام الفندق «ان المنطقة تشهد نمواً ملحوظاً في أسواق المؤتمرات ووفود الشركات، اننا ملتزمون بتصدر سوق المؤتمرات والإجتماعات ووفود الشركات في المنطقة قبل دخولنا عتبة القرن المقبل».

افتتاح فندق رويال ميراج



مدخل الرواق في رويال ميراج

أكّد مدير عام منتجع وفندق رويال ميراج **أوليفيه لويس**، على انتهاء الإستعدادات للبدء باستقبال الزبائن إلى «رويال ميراج» إعتباراً من 1 آب أغسطس الماضي.

ويتميز رويال ميراج الذي يرأسه الشيخ **أحمد بن سعيد** بالنوعية التراثية التي تعرف بها هذه المنطقة، كما حاز على إعجاب كل من رآه حتى الآن من العاملين في قطاع السفر ومن الأصدقاء.

ويضمّ الفندق 250 غرفة بينها جناحان ملكيان و119 جناحاً و53 غرفة في نادي رويال ميراج الذهبي.

هيلتون ترعى أكبر حفل بمناسبة الألفية الثالثة

ترعى مجموعة فنادق هيلتون حفل صناعة السياحة والسفر بمناسبة حلول الألفية الثالثة، الذي تنظمه شركة سوق السفر العالمي World Travel Market في 17 تشرين الثاني/نوفمبر في لندن.

واعتبر نائب رئيس المبيعات في هيلتون – بريطانيا وايرلندا **ستيوارت ميتغلف** ان هيلتون يسرها رعايتها لهذه الحفلة. وعبّرت **آفايونا جيفري** Fiona Jeffery مديرة المعارض في World Travel Market عن سرورها أيضاً لهذا الأمر.

شيراتون صنعاء نسبة توطين قياسية



فضيل وهبه مصافحاً أقدم الموظفين

أدّت برامج التدريب المكثّفة وسياسة التركيز على توظيف اليمنيين إلى تسجيل فندق شيراتون صنعاء نسبة رائدة في توطين الوظائف في اليمن بلغت مؤخراً 75 في المئة.

وقال المدير العام للفندق **فضيل وهبي** : «تهدف سياستنا إلى توظيف وتدريب المواطنين اليمنيين كلما كان ذلك ممكناً، وقد بدأت هذه السياسة تؤتي ثمارها».

وأوضح **وهبي** أن فندق شيراتون – صنعاء، الذي افتتح قبل 19 سنة، يعمل فيه حالياً نحو 210 موظفين يمنيين، أكثر من ضعفي عددهم قبل 10 سنوات.

العودة إلى عملة الجدود

بارتركارد: نظام مقايضة جديد فهل ينجح؟

يبدو أن ثورة المعلوماتية قد أعادت نظام المقايضة إلى الحياة. هذا النظام الذي اعتمدته المجتمعات البشرية لقرون خلت، إلى ان تمّ استبداله بقطع الذهب والفضة، فالعملات، فالشيكات والبطاقات البلاستيكية وغيرها من وسائل الدفع الحديثة.

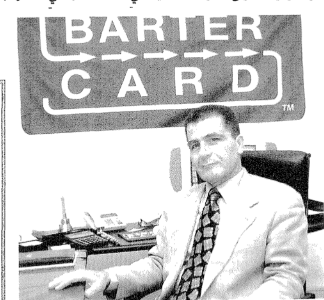
إلا أن أسلوب المقايضة لم يختفِ كلياً في مجتمعات الأعمال، وخصوصاً في مجتمعاتنا العربية. وعلى الرغم من غياب الإحصائيات حول هذا الموضوع، فإن من المؤكد أنه لدى معظم المؤسسات والشركات العربية مبادلات خدماتية وتجارية تتم عبر أسلوب المقايضة. إلا أن هذا الأسلوب التقليدي تحدّه معرفة البائع بالشاري وتلاقي مصالحهما في الوقت نفسه، ما يفرمل انطلاقة هذه الظاهرة وتشكيلها حيزاً ذات شأن من مجمل الحركة الإقتصادية.

ثورة المعلوماتية أوجدت الحل لهذه المحدودية. وكانت شركة بارتركارد الأوسترالية من أولى الشركات العالمية التي استفادت من هذا الحل ووظفته في سبيل تطوير أكبر مجتمع تقايضي في العالم، من حيث عدد المشتركين وحجم المبادلات. وبعد نجاح التجربة في أوستراليا، عممت بارتركارد نظامها، عبر اسلوب «الفرانشايز»، على بلدان عدة. وفي شهر تموز/يوليو الماضي أقدمت مجموعة لبنانية يرأسها السيد **اسامه فانوس**، وتضم مجموعة معوض للإستثمار وشركة فيدلتي للتأمين والسيد انطوان زعتر، على شراء حق فرانشايز بارتركارد للبنان. كما أسس هؤلاء شركة هولدينغ إسمها «ميدل إيست بارتر» غايتها تأسيس نظام بارتركارد في البلدان العربية. وستكون أول هذه البلدان مصر والأردن، بعد لبنان.

حول طريقة عمل نظام بارتركارد، وخطة الشركة للبنان والمنطقة، تحدث اسامه **فانوس** — رئيس ميدل إيست بارتر هولدينغ والعضو المنتدب. وذلك في المكاتب الفسيحة التي اشترتها الشركة واتخذتها مقراً لأعمالها في «سنتر لابلازا» في منطقة جل الديب. وقد استرعى الإنتباه التجهيزات التقنية والإدارية التي وفرتها الشركة لخدمة عملائها وتطوير أعمالها. كما دربت الإدارة لغاية الآن 12 كادراً لقسم البيع وتطوير الأعمال و10 أشخاص للخدمات الإدارية الداخلية. وأثمرت الجهود التسويقية المكثّفة للشركة اليانعة عن انضمام 120 عضواً إلى عائلة التقايض عبر بارتركارد في لبنان.

يُعرّف **فانوس** عن بارتركارد بأنها «بطاقة إئتمان للمؤسسات (وليس للأفراد) تمنح صاحبها خط إئتمان من دون فوائد»، كما أنها تخلق عمليات تجارية جديدة للمستخدم بمعنى أنها لا تنافس وسائل الدفع الأخرى على العمليات القائمة نفسها بل تعتمد سوقها على الطاقة الإنتاجية الفائضة لدى المؤسسات والتي لم تتمكن وسائل الدفع المعروفة من تناولها.

مبدأ عمل بارتركارد سهل وعملي، فهي وسّعت نطاق التقايض من إطاره التقليدي الذي يضم شخصين، إلى مجموعة من المؤسسات، لا تعرف بعضها، وترغب بالحد



اسامه فانوس

BARTER CARD ™

بارتركارد العالمية

أسست بارتركارد في أوستراليا العام 1991، وتمكّنت خلال 8 سنوات من تحقيق أعلى نسب نمو في عدد المشتركين وحجم المبادلات لتصبح بذلك أكبر شركة مبادلات تجارية حول العالم على الإطلاق.

تضم بارتركارد حالياً أكثر من 23 ألف مشترك (شركات ومؤسسات) وسجلت العام الماضي حجم مبادلات تجارية تعادل قيمتها 440 مليون دولار، وتوسعت أعمال الشركة خارج أوستراليا لتشمل المملكة المتحدة، كندا، هونغ كونغ، سري لانكا، تايلاندا، ونيوزيلندا.

من نزف السيولة لديها وبالإفادة من قنوات تصريف جديدة. ويقتصر دور بارتركارد التقني على تسجيل المبادلات التجارية التي تتم بين حملة البطاقة.

بطاقة بارتركارد تصدّر فقط للشركات كونها بطاقة مقايضة، أي ان كل حامل بطاقة عليه أن يبيع منتجاته أو خدماته بأسلوب المقايضة ليتمكن من الشراء بهذا الاسلوب. لدى إقدام حامل بطاقة بارتركارد على الشراء من مؤسسة عضو في النظام، يبرز بطاقته، التي تخوله الشراء بعملة بارتركارد الخاصة: دولار تجاري (Trade dollar). ويمكن حسب نوع بطاقة العميل، ان تتم عملية الشراء من دون أخذ الإذن الخاص من الشركة لإتمامها، وإلا، يتصل البائع بشركة بارتركارد ليأخذ الإذن بإتمام العملية. وفي حال الموافقة، يوقع العميل على إضبارة خاصة بعمليات بارتركارد، ويتم إرسال هذه الإضبارة لاحقاً إلى شركة بارتركارد، حيث تسجل قيمة العملية لصالح البائع وتحسم من حساب الشاري. وعليه يُظهر حساب حامل بطاقة بارتركارد في كل الأوقات كمية الدولارات التجارية التي يحق له ان يستهلكها عبر عمليات المقايضة. علماً انه لا يحق لحامل البطاقة قبض رصيد حسابه بأية طريقة أخرى. يذكر أنه لدى قيد أية عملية تجارية تقتطع بارتركارد عمولة 5 في المئة نقداً و1 في المئة دولارات تجارية من كل من البائع والشاري. ويشدد **فانوس** على انه لا يجوز مقارنة هذه العمولة بعمولة بطاقات الإئتمان العادية كونها تشكل بالنسبة لعملاء بارتركارد تعويضاً لأتعاب الشركة عن خلقها فرص تصريف جديدة، بالنسبة للبائعين، وإمكانية ضبط المصاريف بالنسبة للشارين.

وفي هذا الإطار يُذكر ان كلفة الإنضمام لنظام بارتركارد هي 695 دولاراً أميركياً تُدفع مرة واحدة فقط، ومبلغ 8 دولارات أميركية و12 دولاراً تجارياً تقتطع شهرياً.

وعن منافع نظام المقايضة، بالإضافة لتوفير السيولة وخلق فرص تصريف جديدة، تحدث **فانوس** عن المجهود التسويقي الذي تقوم به الشركة نيابةً عن الأعضاء. فالشركة تصدر دليلاً يتضمن أسماء كافة حملة البطاقات تقوم بتوزيعه عليهم. وعليه، فإن كل شركة عضو في النظام تبحث أولاً في دليل بارتركارد عن المنتجات أو الخدمات التي ترغب بشرائها قبل التوجه إلى السوق أو إلى المزودين التقليديين. كما توظف بارتركارد لديها «منسق تجاري» لكل 50–100 عضو في النظام. ويقوم هذا المنسّق باستلام حسابات الأعضاء وتأمين التواصل في ما بينهم.

ويتوقع **فانوس** ان يشهد هذا النظام إقبالاً عليه من قبل مجتمع الأعمال اللبناني والعربي نظراً للمزايا التي يقدمها، ولأزمة السيولة التي تشهدها الأسواق، ولممارسة المقايضة أصلاً إنما بأساليب تقليدية. وتتوقع الشركة ان تضم 1000 حامل بطاقة في لبنان خلال العام الأول من العمل، وان يجري هؤلاء مبادلات تجارية في ما بينهم بقيمة 25 مليون دولار. وتفاوض الشركة حالياً لعقد تحالفات مع شركات البطاقات البلاستيكية العاملة في لبنان ما سيوسع نطاق عملها.

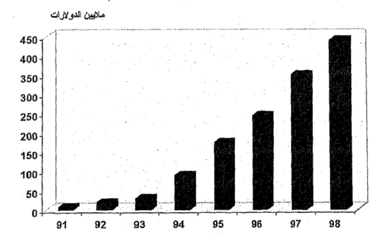
وفي النهاية، الزمن هو الحكم على نجاح تجربة «العودة في الزمن إلى الوراء» التي تستند إليها بارتركارد. علماً أنه مع ما لهذا النظام من منافع، فإن واحداً من أهم مزاريب السيولة في المؤسسات هو بند مخصصات الموظفين. فهل ستستنبط وسيلة تُقايض هذا النزف من السيولة بدولارات تجارية يصرفها الموظفون منتجات وخدمات يشترونها من مزودي الشركات؟ ■

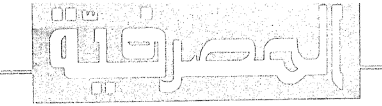
بيضاء، خضراء، ذهبية

لدى بارتركارد ثلاثة أنواع من البطاقات:

- **بطاقة بيضاء (التي تعتبر بطاقة اختبارية للعملاء الجدد) لا تعطي صاحبها أي حق للشراء دون أخذ إذن من بارتركارد.**
- **بطاقة خضراء، تمنح صاحبها حق صرف مبلغ 100 دولار تجاري في كل عملية من دون إذن مسبق.**
- **بطاقة ذهبية، لا تتطلب إذناً إلا للمشتريات التي تفوق قيمتها 500 دولار.**

مبادلات بارتركارد حول العالم





رأي

الدمج والربحية

أظهرت دراسة صدرت الشهر الماضي عن «بنك التسويات الدولية» (BIS) أن موجة الدمج وإعادة الهيكلة التي شهدتها الصناعة المصرفية لم تؤدِ إلى تحسّن في ربحية المصارف. فعلى الرغم من عمليات الدمج العملاقة التي تمّت في السنوات الأخيرة، سجّل معدل العائد على الموجودات في 12 دولة صناعية تراجعاً ملموساً بين العامين 1996 و1998، في حين شهد ارتفاعاً بسيطاً في أربعة دول فقط، هي ألمانيا وسويسرا وإيطاليا وإسبانيا. كما انخفض صافي هامش الفوائد، الذي يعتبر العنصر الرئيسي في تحديد ربحية المصارف في 14 من أصل 16 دولة شملتها الدراسة خلال الفترة نفسها، في حين كان من المنتظر أن يتحسّن في ضوء تزايد التركز في القطاعات المصرفية في هذه البلدان. وعزت الدراسة أسباب هذا التراجع إلى عدم إيلاء المصارف مشكلات التنظيم الأهمية اللازمة، بالإضافة إلى تجاوز الأسعار المدفوعة في معظم الأحيان القيمة الحقيقية للمصارف المدمجة.

لكن لا يتوقع أن تحول استنتاجات هذه الدراسة دون استمرار الإتجاه المتزايد نحو الدمج في الأسواق المصرفية العالمية، ذلك أن العولمة وانفتاح الأسواق المالية والمصرفية في إطار تحرير تجارة الخدمات المالية، إلى جانب تطور تكنولوجيا الإتصالات والإنتشار السريع للتبادل التجاري عبر الإنترنت، باتت تهدد المصارف في صلب وجودها. وإذا كان ادعاء بيل غايتس، رئيس شركة «مايكروسوفت» قبل نحو عامين، بأن المصارف هي ديناصورات على طريق الانقراض مبالغ فيه، إلّا أنه يقدّم دلالة على مدى أهمية التحديات التي تواجه الصناعة المصرفية العالمية.

كما أن مقارنة بسيطة في الأحجام تشكل مثالاً آخراً حول مقدار حدة المنافسة التي تتعرض لها المصارف من خارج القطاع المصرفي. فإن الأموال التي تديرها شركة «فيدليتي للاستثمار»، وهي أكبر شركة لصناديق الإستثمار في العالم، تتجاوز 930 مليار دولار، في حين أن موجودات أكبر مصرف في العالم وهو حاليا «بنك سويسرا المتحد» (UBS)، لا تتجاوز 686 مليار دولار. فهل ستتمكن المصارف العربية من مواجهة هذه التحديات التي لا بد من تطالها في السنوات القليلة المقبلة؟

بدء عملية تصفية بنك الإستثمار والتنمية

تسلّم قبل أيام السيد **جان فكتور برباره** مهمته كمصفٍّ لبنك الإستثمار والتنمية، الذي كان مصرف لبنان قرّر تصفيته وشطبه من اللائحة.

وكانت أولى مهام المصفي دعوته الجمعية العمومية للمساهمين التي حضرها نصاب جزئي شكل نحو 40 في المئة من إجمالي المساهمين، الأمر الذي حتّم قانوناً تخويل المحكمة المختصة متابعة عملية التصفية وفقاً للأصول.

وقد حضر الجمعية العمومية إلى جانب من حضر من المساهمين اللبنانيين مدقق الحسابات د.**موفق اليافي** الذي طلب قبض بدل أتعابه عن العام 1999 والبالغ 25 الف دولار اميركي.

وأمام المصفي مهمة إعادة الحقوق إلى أصحابها وفقاً للأصول المرعية الإجراء من أصل الموجودات المتبقية سواء المنقولة منها وغير المنقولة، وفي مقدم هؤلاء... المساهمون والموظفون الذين يبلغ عددهم 12 موظفاً.

بالتعاون مع الـ IFC
6 مصارف تستعد لتأسيس شركة للرهن العقاري

التقت 6 مصارف لبنانية كبيرة مع مؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي على ضرورة العمل لتأسيس شركة للرهن العقاري Mortgage في لبنان.

والمصارف الستة التي بدأت هذا العمل هي: فرنسبنك، البنك اللبناني الفرنسي، بنك عوده، الشركة العامة اللبنانية الأوروبية – سوسيته جنرال، بنك سرادار، بنك بيبلوس.

وعُلم أن المصارف الستة كلّفت مؤسسة التمويل الدولية إعداد الدراسة اللازمة لإنشاء الشركة واضطلعت بتغطية كلفة تمويلها. وتتناول الدراسة الشق الإقتصادي المتعلق بالجدوى ومعطيات السوق، وتتناول أيضاً الجانب التشريعي انطلاقاً من وجود فراغ قانوني في بعض النواحي المتعلقة بعمل شركات الرهن العقاري.

ومن المتوقع عند الإنتهاء من التحضيرات اللازمة وتأسيس الشركة دعوة المصارف الأخرى للإنضمام إليها، مع الاتجاه في وقت لاحق إلى تسجيل الشركة في البورصة.

والمعروف ان غاية الشركة هي شراء السندات لدى المصارف المغطاة بضمانات عقارية بغية زيادة حجم السيولة وتعزيز الإقراض لا سيما في المجال السكني الذي ينطوي على فرص كبيرة في لبنان.

المحتويات

المصارف الإسلامية
أداء العام 1998

هل دخلت المصارف الاسلامية العربية مخاضاً وجودياً مع استمرار ارتفاع سيولتها ونقص جعبتها، في الوقت نفسه، من المنتجات والحلول المالية المناسبة لتحويلها فعلاً الى صناعة مالية متكاملة؟ وهل بدأت تعاني من إشكالية تحول مودعها والمساهم في تمويلها (لأسباب عقائدية اساساً) الى مستثمر يبحث عن مردود (شرعي) مرتفع؟ وما هي فعلاً مساهمة المصارف العربية التي تتعامل شرعياً، والتي تعد عماد الصناعة المصرفية الاسلامية، في اسواقها المحلية؟

150 مصرفاً

لقد مضى أكثر من ثلاثين عاماً على تأسيس أول مصرف إسلامي، وها هي المصارف الاسلامية اليوم قد ثبتت مواقعها على خريطة العمل المصرفي، بدليل لجوء العديد من البنوك العالمية الى فتح منافذ تسويق الخدمات المقبولة شرعياً وحتى الى تأسيس العديد من الوحدات المستقلة المتخصصة في هذه الصناعة، ومنها على سبيل المثال سيتي بنك الاسلامي الدولي في البحرين، والبنك الاهلي التجاري في المملكة العربية السعودية حيث تم حتى الان تخصيص 60 من فروعه لتسويق آخر المنتجات المصرفية الاسلامية. وفي نظرة على الارقام الخاصة بمستوى التعاملات الاسلامية يمكن القول ان الصناعة تستحوذ اليوم على اكثر من 150 مصرفاً اسلامياً تزيد اصولها عن 140 مليار دولار، فيما رأس مالها يقترب من 8 مليارات دولار وودائعها تفوق المئة مليار دولار، وهي صناعة تنمو بمعدل 10 في المئة سنوياً، نتيجة للنزعة الاسلامية المتزايدة لدى جمهور المودعين والمتعاملين مع المصارف في العالم الاسلامي.

العودة الى الدين

فالقوة الدافعة في الاسواق المصرفية الاسلامية تبقى بلا ريب في ناحية الطلب أو بالاحرى في الطلب السلبي، أي الارتداد عن التعامل الربوي، في شكله الواضح، الى التعامل غير المشوب بالجزء «الخبيث»، وهو الفائدة المصرفية التي تقرر مستواها اسواق المال المحلية والعالمية ككلفة للأموال إن في الودائع او في القروض والاوراق المالية. المودع هو اذن أساس هذه الصناعة، وهو في ذلك يتبع معاييره الدينية في تقرير توظيف امواله، كما في تقرير تحوله فكرياً الى العقيدة الدينية في عالم اسلامي يشهد «العودة» الى الدين. «بعد دراسة للسوق، لاحظنا تزايد الطلب في مناطق معينة لتحويل فروعنا الى المعاملات الشرعية، وهو ما نقوم به حالياً» حسب احد كبار مسؤولي البنك الاهلي التجاري الذي لا يستبعد تحوله بشكل كلي الى هذه التعاملات في المستقبل القريب. ومع ان الزخم المالي الذي تشهده السوق الاماراتية قد يكون اهم اسباب تغطية الإكتتاب في أسهم بنك ابوظبي الاسلامي المؤسس منذ عامين، الا ان جزءاً من نجاح الاكتتاب يعود الى حماس المساهمين لفكرة إنشاء مصرف اسلامي متطور وقادر على تلبية تطلعاتهم المادية بما تمليه الشريعة.

الا ان الحماس الذي طبع فورة العمل المصرفي الاسلامي خلال سنواتها الثلاثين، وتزامنها مع الفورة المالية في منطقة الخليج العربي (المصدر الرئيسي لودائع ورساميل هذه الصناعة) والتي شكل عماد سيولتها، اخذ يتحول الى طلب متزايد على المردود المادي (الشرعي) المقترن بقدرة عالية على تسييل الاستثمارات. واذا صحت توقعات المصرفيين المتابعين لتوجهات العملاء، فان اكثر من 50 في المئة من هؤلاء سيتوجهون مستقبلاً الى تلك المؤسسات التي تنظر اليهم كمستثمرين وتكون قادرة بالتالي على اظهار اعلى مردود ممكن على هذه «الاستثمارات». ومع ان 70 في المئة من اجمالي الودائع الاسلامية تبقى دون مستوى الـ 10 آلاف دولار لكل مودع، ما يعني ان المودع لا يمكنه



توقع الكثير من العوائد والسيولة في الوقت نفسه، الا ان تزايد عدد المؤسسات في هذه الصناعة، واعتماد اهمها على كبار المودعين المتمرسين في عالم الاستثمار، يزيد الضغوطات على البنوك الاسلامية لمعاملة المودع على قدم المساواة مع المساهم في توزيع الارباح وتحقيق الايرادات.

نسب عوائد أعلى

ويمكن القول ان الجيل الجديد من المؤسسات المصرفية الاسلامية كبنك الاستثمار الاسلامي الاول المؤسس منذ عامين في البحرين، هي مؤسسات واضحة الاهداف بالنسبة لاموال المساهمين والمودعين، حيث تهدف الى تحقيق اكبر العوائد الممكنة عبر عمليات محددة، كالاستثمار في شركات صاعدة، غالباً في الولايات المتحدة، وتأسيس الصناديق المشتركة المتخصصة في عمليات الايجارة، وترتيب التمويل اللازم لشركات معروفة في الشرق الاقصى، وفي دول اسلامية تحديداً.

وتبدو هذه المؤسسات، مع وضوح اهدافها، فاتحة لصفحة جديدة من العمل المصرفي الاسلامي المعتمد بالضرورة على كبار المودعين/المساهمين الباحثين عن فرص استثمارية مجدية عالية الربحية، ومتوسطة الاجل، وقابلة للتسييل. الا ان هذا التوجه يشتمل كذلك على صغار المودعين الذين تتوفر لهم الصناديق المشتركة المدارة من قبل بيوت الخبرة الاستثمارية العالمية، مثل ميريل لينش وولينغتون، والتي غالبا ما تستثمر سيولتها في العملات وفي اسهم كبرى الشركات المدرجة في المؤشرات المعروفة، والمنتقاة حسب معايير معينة كعدم تعاملها بالربى او المواد المحرمة اسلامياً، وانخفاض نسبة تمويلها عبر القروض المصرفية.

وتقف هذه المؤسسات، المرتبطة بالبنوك والشركات المالية الغربية لناحية ملكيتها او في ادارة اقسام الخزينة فيها، في مواجهة البنوك الاسلامية التقليدية، التي تمثلها شركة الراجحي المصرفية للاستثمار اكبر البنوك الاسلامية على الاطلاق، والتي مازالت تفصل بين المودع والمستثمر، وتفضّل العمل المصرفي التقليدي، مضيفة اليه صيغاً تمويلية قصيرة الاجل، في معظم الاحيان، تناسب تطلعاتها الى المزيد من الربحية التي يعززها أساساً خلو ودائعها من كلفة التمويل، ويبررها في الوقت نفسه قصر آجال الودائع كونها حسابات جارية بالضرورة. ومع ان المؤسسات التقليدية تقدم نفسها على انها الاكثر التزاماً بالضوابط الشرعية في تعاملاتها المصرفية وفي تشغيلها للسيولة العالية المتوفرة لديها، إلا ان قسماً كبيراً من توظيفاتها يتم خارج نطاق أسواقها المحلية، فيما تعتمد رسومها على تحركات اسعار الفائدة بين البنوك، ما يجعلها عرضة للإنتقاد.

محدودية الفرص

ولا شك في ان ارتفاع سيولة المصارف الاسلامية على اختلاف اهدافها، والتي ستبقى معتمدة في جزء مهم منها على

ترتيب المصارف الإسلامية 1998

(حسب حقوق المساهمين) (مليون دولار أميركي)

اسم المصرف	الدولة	العائد على متوسط الموجودات R.O.A.A. 1998 الرتبة Rank	النسبة %	R.O.A.A. 1997 الرتبة Rank	النسبة %	العائد على متوسط حقوق المساهمين R.O.A.A. 1998 الرتبة Rank	النسبة %	R.O.A.E. 1997 الرتبة Rank	النسبة %	الأرباح الرتبة Profits Rank	نسبة النمو Profits Ch %
شركة الراجحي المصرفية للاستثمار	السعودية	3	3.97	3	3.96	3	24.74	3	26.92	1	8.70
بيت التمويل الكويتي	الكويت	4	2.68	5	2.44	1	31.36	2	30.69	2	17.50
مصرف ابو ظبي الاسلامي	الامارات	1	14.22	na	na	5	18.78	na	na	3	na
بنك دبي الاسلامي	الامارات	11	-0.44	11	-9.81	12	-8.93	11	-303.65	12	91.00
مصرف فيصل الاسلامي البحرين	أوف شور البحرين	12	-1.68	1	9.09	11	-3.81	4	24.56	11	-116.61
بنك الاستثمار الاسلامي الاول	أوف شور البحرين	2	10.73	10	-0.76	6	12.05	10	-4.81	5	440.79
بنك فيصل الاسلامي المصري (1998/4)	مصر	na	na	2	4.71	na	na	1	158.07	na	na
مصرف قطر الاسلامي	قطر	7	1.90	8	1.01	2	26.04	6	14.48	4	109.17
البنك الاسلامي الاردني للاستثمار والتمويل	الأردن	10	0.65	9	0.49	8	9.08	9	7.01	7	39.81
بنك البركة الاسلامي	أوف شور البحرين	6	2.12	4	2.74	10	6.92	8	8.24	9	-12.95
بنك المؤسسة العربية المصرفية الأسلامي	أوف شور البحرين	5	2.26	na	na	9	8.20	na	na	10	na
بنك البحرين الاسلامي	البحرين	9	1.06	7	1.11	7	11.06	7	11.31	8	0.00
بنك قطر الدولي الاسلامي	قطر	8	1.79	6	1.35	4	22.80	5	17.57	6	57.20
											16.33

الودائع الصغيرة وحتى الكبيرة منها غير المتطلبة لمردود مرتفع، يوازيه ثغرات لا يستهان بها، تؤخّر عملية التوظيف المحلي وتساهم في تصديرها الى اسواق غير عربية. فالواضح ان البنوك الاسلامية، كما البنوك التقليدية، تعاني من ضعف الفرص المحلية نتيجة هشاشة الاسواق المالية العربية وانعدام اشراك التمويل المصرفي في المشاريع الحيوية الكبرى التي عادة ما تنفذها مؤسسات القطاع العام، أضف الى ذلك تواضع اسواق التمويل للقطاع الخاص، افراداً ومؤسسات. الا ان الثغرة الرئيسية المتصلة بسوق التمويل الاسلامي تتعلق بقصور المعايير الموحدة، ان لم يكن انعدامها، في تحديد المنتجات التمويلية، وذلك نظراً الى اختلاف الهيئات الشرعية العديدة، والمؤلفة من خبراء في الشريعة الاسلامية، في عملية التجديد. فصيغة المرابحة المقبولة لدى هيئة ما مثلاً، مرفوضة عند الاخرى، وينسحب ذلك على غيرها من عمليات «بيع الديون» وباقي صيغ التمويل الاسلامي.

غياب المرجعية الواحدة

ومما يزيد من صعوبة العمل المصرفي الاسلامي ان الهيئات الشرعية، المراجع الاساسية لاجازة العمليات المصرفية في غياب مرجع ديني موحد، تفتقر الى خبرات ذات كفاءة عالية في فهم العمل المصرفي بكل تعقيداته وابتكاراته الحديثة، ما يخلق حاجزاً بين المشرع الديني والمصرفي المهني الذي يجد صعوبة بدوره في فهم الشريعة وكيفية تطبيقها في السوق المالية. أما الاجراءات المستندية المعقدة التي تتطلبها المعاملات الاسلامية في كثير من الاحيان، خصوصاً في عمليات التمويل الكبيرة، فتساهم بدورها في دفع البنوك الاسلامية الى ادنى قائمة البنوك التي يطرقها طالبو التمويل. اضف الى كل هذا أن صيغ التمويل الشرعية، خصوصاً المشاركة والمضاربة، تتطلب من البنك مشاركة حقيقية في المخاطر، بحيث تحاذر البنوك الدخول فيها برغم شرعيتها، خصوصاً وان معايير قياس مخاطرها غير واضحة. ولا شك في ان هذه العوامل تحرم البنوك الاسلامية من مواكبة العمل المصرفي وتطوير منتجات رديفة لمنتجات الخزينة والتحوط والتمويل، ناهيك عن ان الاوراق المالية كالسندات، محرمة اساساً نظراً الى انها تضمن عائداً ثابتاً، ما يضعها على طرف نقيض مع النظرية المالية الاسلامية التي تعارض مبدأ توقع دخل ثابت في المستقبل لأن ذلك في علم الغيب.

منتجات محدودة

وتدفع هذه الصعوبات معظم المؤسسات المالية الاسلامية حالياً الى التركيز على بضعة منتجات استثمارية وتمويلية لا التباس فيها من الناحية الشرعية، كشراء الاسهم (الصناديق) عبر عمليات المتاجرة، وبيع الديون، خصوصاً في عملية المرابحة، فصناديق الاسهم، المحلية والعالمية، هي الأكثر شعبية حالياً لدى المؤسسات الاسلامية، خصوصاً

Top Islamic Banks 1998

(by Equity) **(Millions of US Dollars)**

الرتبة حسب حقوق المساهمين Equity Rank 97	98	Bank Name	حقوق المساهمين القيمة Equity 1998 Mil	نسبة النمو Equity Ch%	الموجودات القيمة Mil	نسبة النمو Assets 1998 Ch %	الرتبة Rank	الودائع القيمة Deposits 1998 Mil	نسبة النمو Deposits Ch%	الأرباح القيمة Profits 1998 Mil
1	1	Alrajhi Banking and Investment Corporation	1755.10	27.34	10161.89	8.31	1	7300.23	3.25	387.59
2	2	Kuwait Finance House	496.29	16.53	5535.60	6.77	2	4184.25	7.68	143.85
	3	Abu Dhabi Islamic Bank	300.51	na	397.09	na	9	91.70	na	28.22
12	4	Dubai Islamic Bank	273.06	505.82	2121.02	1.81	3	1786.97	-13.29	-9.19
3	5	Faysal Islamic Bank of Bahrain	133.77	3.07	288.90	-6.52	10	64.86	-14.83	-5.02
4	6	First Islamic Investment Bank	103.26	7.04	126.92	30.35	13	16.98	na	12.03
8	7	Faisal Islamic Bank of Egypt (4/1998)	88.40	58.56	2019.96	9.56	4	1656.86	8.62	na
6	8	Qatar Islamic Bank	79.61	28.51	1021.68	11.35	5	842.19	9.37	18.43
5	9	Jordan Islamic Bank for Finance and Investment	71.80	11.21	996.81	8.63	6	759.71	2.57	6.19
7	10	Al Baraka Islamic Bank	60.90	5.82	199.16	6.03	11	114.74	5.57	4.10
9	11	ABC Islamic Bank	48.35	8.41	168.17	-0.59	12	24.30	22.29	3.81
10	12	Bahrain Islamic Bank	39.07	1.87	414.84	5.47	8	27.47	-92.07	4.28
11	13	Qatar International Islamic Bank	33.18	16.78	425.98	18.19	7	352.13	17.03	7.02
		TOTAL	3483.30	50.82	23878.02	9.30		17222.39	1.88	601.31

الجديدة منها، وذلك لسهولة انشائها، وتأمينها مزايا السيولة المرتفعة للمستثمر اضافة الى المردود الجيد، خصوصاً للمستثمرين الراغبين بالاستثمار متوسط إلى طويل الأجل. ويوجد حالياً اكثر من 50 صندوقاً اسلامياً مشتركاً في العالم تستثمر في الاسهم العالمية، وتصل اصولها المجمعة الى اكثر من 3 مليارات دولار، وهي في تزايد مستمر حيث تركز المؤسسات المنشأة حديثاً على هذا النوع من النشاط.

اما برامج المرابحة فهي بدورها في تزايد مستمر، اذ تعتبر بديلاً معقولاً لعمليات التمويل الشخصي، وتمويل مشتريات الشركات وعمليات تمويل التجارة. وتمتاز هذه العمليات بآجالها القصيرة ومرونتها وارتفاع مردودها، وإمكانية تطبيقها على مشتريات الافراد (أثاث، سيارات، اسهم) كما الشركات وعمليات الاستيراد والتصدير. وقد طور البنك الاهلي التجاري، على سبيل المثال، برامج مرابحات شخصية وتجارية عملية (تعدت عملية تمويل الصفقات التجارية بطريقة المرابحة 3 مليارات ريال حتى الآن)، فيما تسعى بنوك اخرى في المملكة، كالبنك السعودي الامريكي، الى تطوير برامج مرابحة واسعة للشركات.

وتشهد عمليات الايجارة المزيد من النمو وذلك مع لجوء عدد كبير من المؤسسات المالية الاسلامية الى تطوير صناديق ايجارة في الولايات المتحدة واوروبا والخليج العربي. وتعتبر عمليات الايجارة متوسطة الآجال، وتمتاز بكونها مدعومة بالاصول (المواد والبضائع المؤجرة) وكون المؤجر يتحمل مخاطرة التأجير (الذي قد ينتهي بالتملك) ما يجعلها مقبولة شرعاً. وكان بنك الإستثمار الإسلامي الأول، مقره البحرين، طرح مؤخراً «برنامج سيولة الايجارة» في صناديق اجارة يديرها، حيث يتم اصدار صكوك يحملها المستثمرون في هذه الصناديق، ويمكن لهم تسييلها عبر بنك سوسيتيه جنرال. وتعتبر هذه الخطوة فريدة من نوعها، حيث تستعمل الاوراق المالية معدلة العوائد، حسب مدة حمل الصك، لتأمين السيولة للمستثمرين، وبالتالي تصب في صالح تطوير سوق منتجات العملات، وخلق سوق اوراق مالية قابلة للتداول وذات قبول شرعي.



القروض المشتركة

وتجهد العديد من البنوك الاسلامية العاملة في منطقة الخليج الى تطوير المزيد من المنتجات الشرعية على الرغم من عدم اجماع الهيئات الشرعية على قبول هذه المنتجات، خصوصاً في ما يتعلق بعمليات التسنيد (أو الصكوك). ويقوم البنك الاهلي التجاري بشكل خاص بتطوير الصكوك كمنتج رديف للسندات وذلك في عمليات تمويل طويلة الأجل، وهو بذلك يسعى الى تصريف المزيد من سيولته المتوفرة في ادارته الاسلامية. وتقوم الادارة في الوقت نفسه بتطوير بطاقة مرابحة شخصية تعتبر رديفاً لبطاقات الائتمان، معتمدة في ذلك على اجازة الهيئات الشرعية في اجتماعها منذ أشهر عدة في البحرين لمثل هذه البطاقات.

ولا شك في ان السيولة المتوفرة لدى البنوك والمؤسسات الاسلامية الكبيرة، تدفع هذه المؤسسات، بحكم حجمها الى التوسع في مجالات تمويل المشاريع الكبرى والدخول في عمليات القروض المشتركة. وحتى الامس القريب، نشطت العديد من هذه المؤسسات في تمويل مشاريع في دول آسيوية، مثل باكستان وماليزيا واندونيسيا. وقد وجدت البنوك في هذه الدول حاجة ماسة الى التمويل، وبالتالي تحمّلت مخاطرها العالية مقابل هوامش مرتفعة، هذا في الوقت الذي ابتعدت تلك البنوك عن اسواقها المحلية نظراً لتراجع الطلب على خدماتها التمويلية (مع ما تحمله من متطلبات اخرى) في ظل مصادر تمويل اخرى. الا ان الوضع اختلف حالياً مع تدهور الاوضاع الاقتصادية في تلك الدول، وتخلّفها بالتالي عن سداد مترتبات القروض، ما حدا بتلك البنوك ان تصفي مواقعها في الشرق الاقصى وباكستان وتعود الى ديارها بأقل الخسائر الممكنة.

وتتزامن عودة هذه البنوك الى الاسواق الخليجية مع تراجع هوامش الودائع البنكية في اسواق المال العالمية، والتي تعتبر قناة رئيسية لتصريف سيولتها غالباً عن طريق المرابحة، وانحسار السيولة نسبياً في المصادر التقليدية (التمويل الحكومي والبنوك التقليدية) في السنوات الاخيرة، ما يخلق امامها فرصاً جيدة لتوطين جزء غير قليل من هذه السيولة. ولا شك في ان عمليات التمويل المرتبة في الآونة الاخيرة تؤشر الى توجه جديد في التمويل الاسلامي الكبير، فدخول الراجحي في تمويل انشاء محطة شعيبة الكهربائية (بكلفة تمويل تصل الى 850 مليون دولار) تعني ان هذه البنوك تتعطش الى اصول طويلة الاجل (بضمانات شبه حكومية) في اوطانها تتناسب وقسم كبير من مصادر تمويلها، قصيرة الاجل نظرياً، لكنها ثابتة كما برهنت الايام.

ويبدو ان المزيد من البنوك الاسلامية ستسعى الى تسويق خدماتها التمويلية في مختلف المجالات حجزاً للمزيد من الاصول الجيدة، بينما يلاحظ في المقابل ارتفاع الطلب على هذه المصادر التمويلية، ويأتي ترتيب قرض (بصيغة المرابحة) لصالح انفستكورب بقيمة 75 مليون دولار مؤخراً في هذا السياق. كما ان دخول كل من بيت التمويل الكويتي وبنك ابوظبي الاسلامي في تمويل مشروع الثريا للإتصالات الفضائية، عن طريق شرعية اسلامية بقيمة 100 مليون دولار، دليلاً على عودة الاهتمام بالشرائح الاسلامية في القروض المشتركة، وإيذاناً بدخول المصارف الاسلامية مرحلة جديدة من السعي الجاد لتحسين قوائمها المالية والمحافظة على مردود مرتفع نسبياً.

«الراجحي المصرفية للإستثمار» في المركز الأول

ويظهر في الجدول المرفق ترتيب للمصارف الإسلامية شمل 13 مصرفاً عاملاً في البلدان العربية، مع الملاحظة ان 6 مصارف من أصل 13 تتخذ من البحرين مقراً لها سواء على شكل وحدة خارجية «أوف شور» او على شكل مصرف محلي.

ويتبين من الجدول أن شركة الراجحي المصرفية للإستثمار قد احتلت المركز الأول من حيث حقوق المساهمين والربحية، في ما احتل بيت التمويل الكويتي المرتبة الثانية ■



رئيس مجلس إدارة بنك بيروت

صفير: نجاح الدمج مرتبط بتحقيق القيمة المضافة

أكّد رئيس مجلس الإدارة مدير عام بنك بيروت السيد **سليم صفير** ان نتائج النصف الأول من العام الجاري كانت مشجّعة لا سيما وهي الفترة الأولى التي تلت عملية إندماج بنك عبر الشرق ببنك بيروت.

وأوضح **صفير** ان الأرباح زادت بنسبة 55 في المئة في النصف الأول بالغة نحو 9،5 ملايين دولار على الرغم من إقتطاع مؤونات بنسبة 15 في المئة. وقد عكست هذه الأرباح فعالية في الأداء خصوصاً في ظل ظروف إقتصادية غير ملائمة اتسمت بركود ملحوظ خلال النصف الأول تمثل في نمو موجودات البنك بنسبة 9،3 في المئة وودائعه بنسبة 18 في المئة.

استيعاب الدمج

ولم تكن فترة النصف الأول من العام عادية بالنسبة إلى بنك بيروت الذي انصرف فيها لاستيعاب عملية شراء غالبية أسهم بنك عبر الشرق. ويقول رئيس مجلس الإدارة **سليم صفير**: «ان 90 في المئة من نشاطنا خلال هذه الفترة تركّز على عملية الدمج لإنجاح التجربة وتأمين الإنصهار، ولذا فقد استحوذت شؤون «البيت» على سياستنا لاحتضان الخطوة النوعية التي حققها البنك والتي يتطلع من خلالها إلى تفعيل دوره في الإقتصاد وموقعه في القطاع».

وعملية الدمج طرحت ظروفاً جديدة أمام **صفير** الذي يتولى إدارة البنك بدينامية ويحرص على زيارة الفروع أسبوعياً، اما اليوم، فيقول: «لقد أنهينا عملية الدمج رسمياً وصارت هناك أرقام ومحاسبة واحدة وأصبح لدينا 30 فرعاً عاملاً. أما على الصعيد الشخصي بالنسبة إليّ فقد أصبح العبء أكبر، وكل شيء تغير، من المناخ الداخلي إلى العلاقة مع الموظفين إلى النظرة نحو السوق».

وبحسب رئيس بنك بيروت فإن النجاح يتحقق من خلال الفعالية مؤكداً: «يجب ان لا يؤثر الحجم على البنية الإدارية والفنية، وان نحافظ على بيئة العمل التي كانت سائدة». ويتجلى التحدي الكبير في عملية الدمج كما يعبّر عنه **صفير** بقوله: «سبب نجاحنا في السابق انه لم يكن لدينا فائض في الموظفين والتحدي هو ان نبقى كذلك في ظل وجود 425 موظفاً (كان عدد موظفي بنك بيروت 180)، وأهم عنصر في تحقيق الأداء الجيد هو ان تتمكن القاعدة من استيعاب رؤية الإدارة واللحاق بها...».

معيار الإنتاجية

ولا شك في ان عملية إندماج بنك بيروت وبنك عبر الشرق تنطوي على قيمة مضافة تشكّل أولاً وأخيراً مبرراً لهذه الخطوة. يقول **صفير** في هذا المجال: «لم يكن هناك تضارب بين مواقع الفروع لدى كل من المصرفين، إضافة إلى أن الفروع الخمسة التي اشتريناها من لجنة تصفية بنك «مبكو» من المفترض أن يتم فتحها كلها قبل نهاية العام. إلى ذلك، فإن نشاط المصرفين Niche كان مختلفاً الأمر الذي يؤدي إلى التكامل، وتالياً إلى توفير مزايا تفاضلية للبنك الجديد».

ولكن كيف تبدو هذه المزايا؟ يجيب **صفير**: «من الطبيعي ان الدمج يوفر للبنك أرقاماً أكبر، ويعطيه آفاقاً أوسع واحتمالات أرباح أكثر بفضل الزيادة الحاصلة في الموجودات ورأس المال، لكن المهم في كل ذلك ان تكون الإنتاجية بعد الدمج أفضل مما كانت قبل ذلك، وبالتالي ان يصبح النمو المحقق نتيجة نمو ذاتي وليس فقط من نمو السوق».

بنك بيروت هو بنك الصيرفة الشاملة

أي مصرف؟

وبنك بيروت الذي حقق نمواً مطرداً وملفتاً منذ العام 1993 سعى في فترة ما، ومن خلال منتجاته وخدماته، لأن يكون مصرف التجزئة (Consumer Bank)، وهو اعتمد لهذه الغاية سياسة تسويقية طموحة للترويج لمنتجات تتعلق بالإدخار الشخصي وبالقروض الإستهلاكية والمهنية والسكنية، واعتمد لهذه الغاية، وبصورة ريادية، دوام بعد الظهر في كل الفروع ثم تبعته المصارف الأخرى. فهل يبقى بنك بيروت ضمن هذا الإطار وهذه الهوية بعدما تضاعف حجمه مراتٍ وصار واحداً من المصارف العشرة الأولى العاملة في لبنان؟

يجيب رئيس مجلس الإدارة المدير العام قائلاً: «الربحية هي الهدف الأساسي لكل مصرف بما يرضي المساهمين فيه، وهذا الأمر البديهي لا يتحقق إلا من خلال تلبية رغبات ومتطلبات الزبائن عبر موظفين أكفياء. ويتحقق ذلك من خلال اعتماد سياسة تسليفية طموحة مشفوعة بسياسة تسويقية ناجحة ووفقاً لآليات توفر اتخاذ القرارات السريعة والمناسبة. هذا ما نعمل له باستمرار أي اعتماد السياسة التي تعزز التسليفات وتقوي المطلوبات. ونحن في كل ذلك ننهج سياسة محافظة من دون أن يتحوّل معناها إلى التزمّت. بل لا بد من مرونة كاملة، فما هو صحيح اليوم قد يكون خطأً غداً... إننا بكلام آخر نعيش صناعة المخاطر ونمر في فترات تراجع ونمو وفي مواسم ركود وانتعاش...».

وتابع **صفير** قائلاً: «وبالعودة إلى هوية البنك فأقول وبصراحة اننا نعيش حالياً موسم صيرفة التجزئة. فعندما يتراجع

أول الغيث
بنك بيروت، بنك الإمارات الدولي

قبل عام تقريباً، دخل بنك الإمارات الدولي حليفاً ستراتيجياً مع بنك بيروت، من خلال شرائه 10 في المئة من الأسهم وتمثيله بعضو في مجلس الإدارة.

وقبل أيام، برزت أولى ثمار هذا التحالف وهي كما يقول المصرفان أول الغيث وبداية الطريق.

فقد أعلن بنك بيروت عن طرح خدمة القروض المنزلية لعملائه في دولة الإمارات العربية المتحدة ومنطقة الخليج بالتعاون مع مجموعة بنك الإمارات الدولي.

وقال سليم صفير رئيس مجلس الإدارة ومدير عام البنك خلال مؤتمر صحفي عقده في دبي أن القروض المنزلية التي يقدمها البنك لعملائه هي قروض طويلة المدى تمتدّ حتى عشرة أعوام، موضحاً أن البنك يتقاضى عن هذه القروض فائدة تراوح بين 11,5 في المئة و12,5 في المئة تبعاً لفترة الإعفاءات التي يحصل عليها العميل مع بداية التسديد.

وأشار إلى أن البنك يموّل هذه القروض بواسطة التسهيلات طويلة الأجل التي يحصل عليها من مؤسسات التمويل الدولية. ونوّه بأهمية العلاقة الخاصة التي تربط بين بنك بيروت مع بنك الإمارات الدولي، مؤكّداً أنها سوف تثمر في الفترات المقبلة نتائج إيجابية للمؤسستين، وخصوصاً على صعيد تجاوز الحدود الجغرافية في تكامل الخدمات المصرفية على صعيد المنطقة.

ومن جانبه أكّد أنيس الجلاف المدير العام وكبير المسؤولين التنفيذيين في مجموعة بنك الإمارات أن الشراكة مع بنك بيروت تهدف إلى توسيع نطاق الخدمات المقدمة للعملاء، معتبراً أن الأسباب الرئيسية التي دفعت المجموعة إلى اتخاذ قرار شراء حصة ستراتيجية في بنك بيروت (10 في المئة) تتمثّل في نمو القطاع المصرفي اللبناني وسجل البنك الممتاز وإدارته الكفوءة، ما أسهم في تحقيق عائدات عالية على الأسهم وهذا بالإضافة إلى إتجاه الدمج الذي يسود القطاع المصرفي عامةً في الوقت الراهن.



من اليمين: سليم صفير وأنيس الجلاف

وأضاف الجلاف أن هذه الشراكة الستراتيجية تُعدّ الأولى من نوعها بين مصرفين في بلدينا وسوف توفّر للمستثمرين في دولة الإمارات الفرصة للمشاركة في النمو الذي يشهده الاقتصاد اللبناني عبر الاستفادة من خبرات بنك بيروت.

وكان بنك بيروت قد قام في أواخر العام الماضي بشراء ترانس أورينت بنك ش.م.ل ودمجه مع بنك بيروت، ما أسهم في توفير تواجد قوي وقاعدة جغرافية واسعة للبنك في مجمل الأراضي اللبنانية عبر 30 فرعاً، وبذلك انتقل البنك إلى قائمة أكبر 10 مؤسسات مصرفية في لبنان.

وأوضح الجلاف خلال المؤتمر الصحفي أن مجموعة بنك الإمارات رفعت حصتها إلى 10 في المئة من أسهم بنك بيروت بعد شرائه «ترانس أورينت بنك» مشيراً إلى أن حصة المجموعة من السوق المصرفية اللبنانية ارتفعت تبعاً لذلك، نظراً لتوسّع حصة بنك بيروت من هذه السوق بعد عملية الشراء.

وحول توقعاته لنتائج القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام الحالي قال إن أداء البنوك سيكون بمستوى نتائج العام الماضي إن لم يكن أفضل.

ومن جانبه أعلن صفير أن بنك بيروت حقق نتائج جيدة خلال النصف الأول من العام الحالي، حيث ارتفعت موجوداته بنسبة 77 في المئة لتصل إلى 1537 مليون دولار، في حين ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 65 في المئة لتصل بتاريخ 1999/06/30 إلى 104 ملايين دولار، كما ارتفعت حقوق الودائع بنسبة 87 في المئة والقروض بنسبة 101 في المئة، ليحقق البنك ارتفاعاً في الأرباح بنسبة بلغت 55 في المئة على أساس سنوي لم يحققها المصرف من قبل.

الإقتصاد تتوجه البنوك نحو الأفراد. وفي اعتقادي ان دورة الإقتصاد بدأت تتراجع مع تراجع أسعار النفط».

«أما بالنسبة إلى الهوية فنحن نعتقد، وبعيداً عن المواسم التي تطرأ من فترة إلى أخرى، بأن بنك بيروت هو بنك الصيرفة الشاملة، فالحجم الذي وصل إليه، والهيكلة التي حققها في وقت مبكر، والقاعدة الترسملية المتينة المتوافرة لديه، والتحالفات التي أقامها على المستوى الإقليمي، كلها عناصر تؤهله لأن يكون مصرف الصيرفة الشاملة من خدمات الأفراد المختلفة إلى خدمات الشركات إلى الخدمات الإستثمارية الخاصة مروراً بالخدمات التأمينية المصرفية».

مع بنك الإمارات

وماذا عن هذه التحالفات؟ يقول صفير: «ما حصل بين بنك بيروت في لبنان وبنك الإمارات في دولة الإمارات يعد الأول من نوعه بين مصرفين في بلدين عربيين. فهذه الشراكة الستراتيجية لها آفاق واسعة ومتنوعة من خلال التعاون في ميدان المعاملات الخارجية وخدمات القروض والودائع وعمليات الأسواق المالية المختلفة».

الإستثمار بالليرة

وإذ انطلق بنك بيروت خلال هذا العام كواحد من المصارف العشرة الأولى، فإن الظروف الإقتصادية القائمة تطرح آفاقاً معينة ومرسومة. فكيف تبدو آفاق القطاع المصرفي حالياً؟

التحدّي أن نستمر كمؤسسة لا تعاني من وجود فائض في الموظفين

يعتقد رئيس مجلس الإدارة – المدير العام أن سندات الخزينة ما زالت، رغم تراجعها المحدود، المصدر الأساسي للربحية، وهو أمر مؤقت بطبيعة الحال ومرتبط بظروف سياسية ومالية ونقدية قائمة، ويوضح **صفير** قائلاً: «ينبغي علينا توفير أجواء للإستثمار بالليرة اللبنانية وهذا الأمر لا يتحقق إلا عندما تتراجع الفوائد على الليرة، كما يتطلب جهوداً مكثّفة تشمل القطاعين الخاص والعام لتوفير هذه الأجواء. زد على ذلك أنه علينا أن لا ننسى العوامل الخارجية المرتبطة بمفاوضات السلام».

من هذا يستنتج **صفير** فيقول: «حتى الآن ثبت أن السياسة الحكيمة التي يتّبعها البنك المركزي هي التي ولّدت هذا التراجع بالنسبة للفوائد على الليرة اللبنانية وهي التي سوف تؤدي إلى توفير المناخ الملائم للإستثمار وتوفير البيئة المريحة للأعمال بحيث ينعكس ذلك على صورة لبنان (IMAGE) في الخارج». ■



بنك فدرال لبنان: تثبيت دور المصرف المتوسط الحجم

قائد بيه: تنويع مصادر الدخل وتوزيع المخاطر

بادر «بنك فدرال لبنان» منذ 3 سنوات، إلى إجراء إعادة هيكلة شاملة طالت مختلف جوانب عملياته، وانعكست نتائجها نمواً لافتاً في ميزانية المصرف.

فبعد الخسائر التي مُني بها خلال العام 1996 والتي وصلت قيمتها إلى 1,7 مليار ليرة لبنانية، حقق البنك في العامين الأخيرين خطوات متقدمة ليكون المصرف الأول ذا الحجم المتوسط الذي يتوجه إلى الشرائح الصغيرة الحجم في المجتمع.

المحافظة الإيجابية

خلال سنوات الحرب، كانت السمات الأساسية لسياسة بنك فدرال لبنان تتلخّص في عدم التوسّع، والحفاظ على المودعين قدر المستطاع، وما أن عمّ الاستقرار السياسي والاقتصادي والنقدي حتى سارع المصرف بورشة كاملة بدأها بتوظيف الكفاءات البشرية وصولاً إلى إعادة تأهيل فروعه الخمسة الموزعة بين جونيه والدورة ورأس بيروت وجبيل وبحمدون.

ويقول **رياض قائد بيه**، المدير التنفيذي لـ فدرال بنك، أن المصرف يتبع اليوم ستراتيجية المحافظة الإيجابية Positive Conservatism التي تقوم على تنويع مداخيل المصرف وتوزيع المخاطر وتنمية قدرات وكفاءات موارده البشرية.

وضمن سياسة عدم منافسة المصارف الكبرى، يتوجه المصرف إلى سوق خاصة (Niche Market) تتمثل بالشرائح الاجتماعية الأدنى التي لا يمكنها التعاطي مع المصارف الكبرى (المستخدمون وسائقو السيارات).

لكن المصرف أخذ كذلك ينشط في مجال تمويل الشركات متوسطة الحجم (Corporate Finance) بعد أن اعتمد في السابق على التسليفات لقطاع التجزئة كالقروض الاستهلاكية والسكنية وغيرها...

وعلى حدّ قول قائد بيه يتراوح سقف التسليفات المعتمد من قبل البنك بين مليون و1,4 مليون دولار كحدٍّ أقصى.

ويعمل المصرف اليوم كوسيط مالي واستشاري، كما يدير قروضاً مشتركة يراوح حجمها بين 5 و10 ملايين دولار. وجديده تدبير ترتيب عملية تمويل تأجيري (Leasing) لإحدى المستشفيات اللبنانية بقيمة 5,5 ملايين دولار.

المصرف بالأرقام

بفضل اتباعه لهذه السياسة استطاع المصرف أن ينمّي موجوداته ويحقق ارتفاعاً لها ناهزت نسبته 27 في المئة بين العامين 1997 و1998 حيث ارتفعت من 84,7 مليار ل.ل إلى 108 مليارات ل.ل للعام المنصرم.

أما مجمل رأس المال المدفوع للمصرف فقد ارتفع من ملياريّ ل.ل في العام 1997 إلى نحو 10 مليارات ل.ل في العام 1998.

كما زادت الأموال الخاصة للمصرف من 1,6 مليار ل.ل إلى 21,4 ملياراً للعام الماضي.

ويعزى التراجع في الأرباح الصافية من نحو مليار ل.ل في العام 1997 إلى 382 مليون ل.ل في العام 1998، إلى الإيرادات الاستثنائية المحققة في العام 1997 البالغة 2,4 مليار ل.ل، علماً أن النتائج العادية للعام 1998 كانت أفضل من العام السابق، حيث بلغت نحو 400 مليون ل.ل، مقابل نتائج سلبية للعام السابق بقيمة 675 مليون ل.ل.



رياض قائد بيه

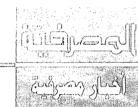
لا للدمج ولا للبيع

قابل التوسّع العامودي في الأموال الخاصة والموجودات، توسّع أفقي في شبكات فروع المصرف حيث أضاف بنك فدرال (لبنان) فرعين جديدين: الأول افتتح العام المنصرم في منطقة الدامور ووصلت قيمة إجمالي ودائعه اليوم إلى 2,5 مليار ل.ل، أما الثاني فتمّ تدشينه خلال آب/ أغسطس الماضي في منطقة عاليه. ويكون عدد فروع المصرف قد بلغت بذلك اليوم 7 فروع. هذا ويعتزم المصرف مع حلول العام 2000 تأسيس فرع له في طرابلس.

كما أدخل بنك فدرال خدمات أجهزة الصرف الآلي (ATM's) وبطاقات الائتمان (Master Card FBL)، في خطوة تهدف إلى تقديم مختلف الخدمات الآلية الحديثة لعملائه. وقد أعلن قائد بيه أن المصرف ليس موضوع دمج ولا بيع"، بل على العكس يطمح المصرف إلى توسيع قاعدة عملائه في دول الخليج خصوصاً الإمارات والسعودية، حيث أن 40 في المئة من مداخيل المصرف ناجمة عن عملاء له في الخارج و60 في المئة عن العملاء المحليين.

ويركّز البنك في نشاطاته مع عملائه العرب على تمويل التجارة (Trade Finance) ويسعى إلى تمتين روابطه مع جاليات التجّار الهنود.

إذاً، بتوجهه إلى شرائح معينة، استطاع المصرف اقتناص فرص نموه، إلا أن السؤال يبقى وارداً في مدى نجاح هذه الخطوة واستمراريتها بضمان الحفاظ على هذه الفئة من الزبائن المتسمة بكونها الأكثر تقلّباً ■



المؤسسة العربية المصرفية: أرباح النصف الأول

بلغ صافي أرباح مجموعة المؤسسة العربية المصرفية في نهاية النصف الأول 60 مليون دولار في مقابل 49 مليوناً خلال الفترة المماثلة من العام 1998، على الرغم من انخفاض الأرباح التشغيلية والتي اشتملت على بعض البنود غير المتكررة.

وبلغت الأرباح التشغيلية للنصف الأول 148 مليون دولار مقابل 186 مليوناً للفترة السابقة نفسها. واستعادت ربحية المؤسسة مستواها العادي نتيجة انخفاض مخصصات خسائر القروض. وهي بلغت 48 مليون دولار في مقابل 91 مليوناً للعام الماضي استدعته الأحداث التي شهدتها أسواق الشرق الأقصى.

واستمر تراجع الموجودات نتيجة المضي في سياسة تحديد القروض غير الاقتصادية لتحقيق محفظة ممتازة وذاتية التغطية، فبلغت 24025 مليون دولار مقابل 24927 مليوناً في نهاية حزيران 1998. وتعتزم المجموعة المضي قُدماً لتحقيق أهدافها الجديدة من دون التضحية بسياستها التقليدية المحافظة والرامية إلى الاحتفاظ بقاعدة متينة من السيولة ورأس المال. ويتمثل ذلك في الوضع الممتاز لمعدل الموجودات المعرضة للمخاطر ومعدل السيولة.

الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية **غازي عبد الجواد** قال: «متفائلون بحذر بأن يشهد النصف الثاني استمراراً لهذا التوجه شريطة ألا يحدث تراجع في الاقتصادات وأسواق المال العالمية. كما أننا عازمون على أن تصبح المؤسسة البنك العربي الدولي الرئيسي في القرن الـ 21».

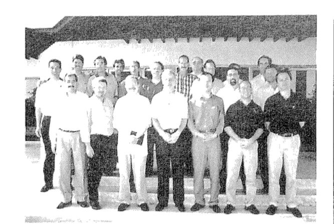
غازي عبد الجواد

وحدة الخزينة العالمية للبنك العربي

تمّ في دبي إنعقاد مؤتمر لوحدة الخزينة العالمية لمجموعة البنك العربي التي تتخذ من لندن مركزاً لها لتلبية متطلبات عملاء البنك، غطت برامج المؤتمر المطروحة مجموعة واسعة من الموضوعات تميّزت بإرتباطها الوثيق بالتشغيل الكفوء لوحدة الخزينة العالمية وخدماتها الفعّالة وضرورة تطوّرها المستمر.

وقال رئيس الخزينة في البنك العربي Phillip Guy: «إن ما كنا نهدف إليه في هذا المؤتمر لم يكن مجرد سرد للمعلومات، بل باشرنا بإقامة حلقات داخلية للحوار والتشاور. وتناولت الموضوعات خلال أيام المؤتمر الثلاثة الإقتصاد والسيولة والأنظمة وعمليات الصرف الأجنبي والتمويل العالمي، كما تناولت دور وحدة الخزينة العالمية وسياساتها ومسارها المستقبلي».

شارك في المؤتمر أعضاء وحدة الخزينة العالمية، وممثلون عن الادارة العامة للبنك العربي في عمّان. وعن البنك العربي في أوستراليا والنمسا، البحرين، قبرص، مصر، فرنسا، ألمانيا، كوريا، لبنان، المغرب، سنغافورة اسبانيا، سويسرا، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأميركية.



أمناء وحدة الخزينة

المعروف ان البنك يقدّم خدماته إلى القطاع التجاري منذ سبعين سنة، وقد وصفت جريدة الفايننشل تايمز اللندنية البنك مؤخراً بعبارة «البنك العربي الوحيد الذي يغطي فعلاً العالم العربي».

«الخليج الدولي» أفضل بنك وطني في الشرق الأوسط

فاز بنك الخليج الدولي بجائزة التميّز للعام 1999 من مجلة «يوروموني» بوصفه أفضل البنوك الوطنية في الشرق الأوسط، وهي أول مرة تعطى هذه الجائزة لبنك في منطقة الشرق الأوسط.

وسبق للبنك أن حصل على جائزة التميز من مجلة «يوروموني» بوصفه أفضل بنك في البحرين لعامين متتاليين 1997 و1998.



عبد الله القويز

وقال **د. عبد الله القويز**: «إن بنك الخليج الدولي فخور بحصوله على هذه الجائزة المميزة التي تجسّد اعترافاً بإنجازاته المصرفية والتزامه بالتميّز. إن فوز بنك الخليج الدولي هذا العام بجائزة على مستوى المنطقة بعد فوزه في العامين الماضيين بجوائز على مستوى البحرين يضاف إلى سجله الحافل ويدعم مركزه بوصفه البنك الرائد في منطقة الشرق الأوسط».

يقدم بنك الخليج الدولي خدمات مصرفية تجارية بالجملة وتمتلك مؤسسة الخليج للإستثمار نسبة 72،5 في المئة من رأس المال بينما تمتلك مؤسسة النقد العربي السعودي 22،2 في المئة وجي بي مورغن 5،3 في المئة. واكتسب بنك الخليج الدولي سمعة عالمية في مجالات تمويل المشاريع والتجارة والإصدارات الرئيسية للقروض المشتركة. ونتيجة للإندماج مع البنك السعودي العالمي في لندن، أصبح بنك الخليج الدولي «الجديد» قادراً على تقديم مجموعة متكاملة

من المنتجات والخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية التي تشمل تمويل الشركات وإدارة المحافظ والخدمات الإستشارية.

البنك العربي الوطني: الجهوزية للعام 2000



نعمة صباغ

بعد أن أكمل استعداداته الفنية والتقنية لمواجهة العام 2000 بدأ البنك العربي الوطني بتنفيذ برنامج تدريبي مكثّف لمدة ثلاثة شهور، تحت إشراف نخبة من موظفي البنك، ذوي الخبرة الطويلة في الأعمال البنكية وشركة متخصصة في تدريب الكوادر البشرية، ويعتبر هذا البرنامج والذي يحضره جميع موظفي الفروع في جميع أنحاء المملكة، المرحلة النهائية لتوافقية البنك وجهوزيته للعبور بسلام وطمأنينة إلى الألفية الثالثة.

وقال **هشام آل الشيخ**، مدير عام مجموعة التجزئة المصرفية إن هذا البرنامج يهدف إلى تدريب الموظفين على الإجراءات الواجب اتباعها لمواجهة أية عوائق قد تطرأ عند تطبيق برنامج العام 2000، وإطلاعهم على خطط العمل والبدائل الإجرائية التي لا تعتمد على التقنية، ليتم ضمان سير العمل بشكل طبيعي، من دون أن يؤثر على مستوى الخدمة المقدمة إلى العملاء. ومعروف عن البنك العربي الوطني أنه من أكثر البنوك السعودية إستخداماً للتقنية البنكية، إذ أكتسب صفة رائدة في تسخير التكنولوجيا من أجل التجديد والإبتكار.

من جهة أخرى، افتتح البنك العربي الوطني مؤخراً قسماً جديداً للسيدات في مدينة الدمام بفرع البنك في شارع الملك سعود، وهو السادس في فروع البنك.

أوضح **هشام آل الشيخ**، أن افتتاح هذا القسم يأتي ضمن ستراتيجية البنك العربي الوطني الهادفة إلى افتتاح العديد من الأقسام النسائية في مختلف مدن ومناطق المملكة، من أجل تعزيز حصة البنك في السوق المصرفية النسائية.

يقدّم القسم مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية المتميزة التي يوفّرها البنك لعميلاته بأحدث التقنيات، والتي تمكنهن من الحصول على كافة احتياجاتهن المصرفية بكل يسر وسهولة، وتعمل في هذا القسم مجموعة من الموظفات السعوديات المؤهلات.

البنك الأهلي التجاري: صندوق استثماري جديد

طرح البنك الأهلي – خدمات الإستثمار – الصندوق الأهلي المأمون للأسهم الأميركية، والمصمم للراغبين في الإستفادة من أسهم

الشركات الأميركية المتوافق نشاطها مع المبادىء الشرعية للإستثمار.

وقال مدير التسويق لخدمات الإستثمار **إحسان عباس بافقيه** ان الصندوق يستهدف توفير مستوى عالٍ من حماية صافي رأس المال المستثمر من أية خسائر إستثمارية، متوقعاً أن يصل العائد إلى 12 في المئة لمدة سنة. وتقرر الحد الأدنى للإشتراك بـ 50 ألف دولار.

وهذا الصندوق هو الثاني من نوعه بعد الأول الذي تمّ طرحه مطلع العام وهو مخصص للأسهم العالمية واستقطب أكثر من مليار ريال.

«السعودي للإستثمار» يساهم في شركة «ليزينغ»

دخل البنك السعودي للإستثمار في أول عملية من نوعها في المملكة العربية السعودية، حيث ساهم بحصة 30 في المئة في شركة التمويل التأجيري التي ستباشر عملها في مطلع الألفية الثالثة تحت إسم «اوريكس السعودية للتأجير».

وساهم في الشركة إلى جانب رجال أعمال سعوديين مؤسسات دولية بارزة، كمؤسسة التمويل الدولية (IFC) ومجموعة «اوريكس» اليابانية التي تعد من أكبر الشركات العاملة في قطاع الليزينغ، حيث تتواجد في أكثر من 23 سوقاً عالمية.

برنامج السعودي الأمريكي لتحديث معلومات العملاء


عيسى العيسى

في إطار برنامج الجوائز التشجيعية التي يقدمها البنك السعودي الأمريكي إلى عملائه الذين يقومون بتحديث معلوماتهم لديه، فاز مؤخراً السيد/ **محمد حسن باكدادة** بالجائزة الأولى، وهي عبارة عن سيارة «لومينا» 99.

وكان البنك أعلن في وقت سابق عن رصده جوائز تشجيعية، تقدّم على مراحل للعملاء الذين يبادرون بتحديث معلوماتهم.

وقال **عيسى العيسى** مدير عام البنك «إن تقديم هذه الجوائز لعملاء سامبا يهدف بدرجة أساسية إلى التواصل معهم وحثّهم على تحديث سجلاتهم ومعلوماتهم لدى البنك ليتمكّن من خدمتهم بشكل أفضل».

«المصري المتحد» يشتري «مصر العربي الافريقي»

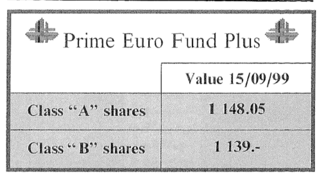
تمّ الشهر الماضي حسم صفقة بيع «بنك مصر العربي الافريقي» لصالح «البنك المصري المتحد» الذي قدّم أعلى سعر بين المصارف الأربعة التي كانت تتنافس على شراء أسهم المصرف، وهي بنك «كريدي اغريكول اندوسويز» (فرنسا) وبنك الكويت الوطني والمؤسسة العربية المصرفية والبنك المصري المتحد. فقد تقدّم المصري المتحد لشراء 6،9 ملايين سهم أي ما يوازي 93 في المئة من مجموع أسهم البنك بسعر 53 جنيهاً للسهم الواحد.

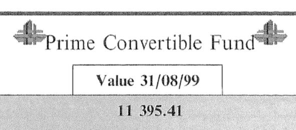
وبنك مصر العربي الافريقي هو بنك إستثماري كان يساهم فيه كل من البنك العربي الافريقي الدولي بنسبة 49 في المئة، ومجموعة من رجال الأعمال المصريين بنسبة 37 في المئة وصندوق العاملين في المصرف بالنسبة الباقية. وهو يعتبر مصرفاً متوسط الحجم، حيث بلغت موجوداته 1،18 مليار جنيه في نهاية حزيران/يونيو الماضي ووصلت حقوق المساهمين إلى 163 مليون جنيه وأرباحه الصافية إلى 19،7 مليون جنيه.

قام البنك في العام 1998 ولتعزيز مركزه المالي بتحويل صافي أرباحه المقدّرة بنحو 50 مليون جنيه إلى مخصصات الديون المشكوك بتحصيلها، في حين حقق في النصف الأول من هذا العام أرباحاً صافية بقيمة 14 مليون جنيه.

أما البنك المصري المتحد، فقد أسس في العام 1974 تحت إسم الدقهلية التجاري الذي تغيّر في العام 1996 إلى إسمه الحالي.

ولدى المصرف مساهمات في العديد من الشركات أهمها: الشركة المتحدة للأمن الغذائي (36 في المئة)، شركة الدقهلية للتنمية العقارية (25 في المئة) إلى جانب مساهمات أخرى بنسب أقل من 25 في المئة.





مصرف استثماري اسلامي في البحرين

إنضمّ «بيت التمويل الخليجي» وهو مصرف إستثماري إسلامي إلى لائحة الصيرفة الإسلامية في البحرين بعد الترخيص له مؤخراً من قبل مؤسسة نقد البحرين.

وبذلك يرتفع عدد المصارف الإستثمارية الإسلامية في الإمارة إلى 12 مصرفاً مقابل مصرفين تجاريين ووحدتين مصرفيتين خارجتين. وبلغ رأس المال المصرّح به للمصرف 150 مليون دولار أميركي، ورأس المال المدفوع 62 مليون دولار.

ويساهم في المصرف الجديد عدد من المؤسسات المالية ورجال الأعمال من مختلف أقطار دول مجلس التعاون الخليجي

بنك البحرين الدولي

تراجعت أرباح بنك البحرين الدولي الصافية قليلاً إلى 7،3 ملايين دولار في النصف الأول من العام الحالي، مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي التي سجّلت في الواقع ايرادات إستثنائية من بيع أحد الإستثمارات.

هذا واشتملت الايرادات التشغيلية للبنك والبالغة 14 مليون دولار على مساهمة جيدة من قبل كروان دلون بي ال سي الشركة الفرعية العقارية التابعة للبنك في المملكة المتحدة، والتي استفادت في عملياتها من ارتفاع اسعار العقارات في بريطانيا.

لا خصخصة للبنك الشعبي المغربي

خرجت الحكومة المغربية عن صمتها وقررت الإحتفاظ بالبنك الشعبي المركزي مع انفتاح جزئي على الخواص (القطاع الخاص) لا يتعدى 20 في المئة. قرار الحكومة المغربية أملته ستراتيجية مالية صرفة.

بعد محاولات عدة لخصخصة مجموعة البنوك الشعبية، بات مؤكداً أن الحكومة المغربية قد صرفت النظر عن خصخصة أكبر مؤسسة مصرفية في المغرب، وفي المقابل صدر مرسوم لرئيس الحكومة بتحويل البنوك الشعبية إلى شركة مساهمة تمتلك الدولة الحصة الأساسية وتفتح رأس المال على الخواص شريطة ألا يمتلك أي طرف من الخواص حصة تفوق 5 في المئة.

ومعلوم أن مجموعة البنوك الشعبية تعتبر أكبر مصرف في المغرب، إذ تمتلك أكبر شبكة فروع تتجاوز الـ 300 فرع ومستوى الودائع يبلغ أكثر من ثلث ودائع النظام البنكي في المغرب وحجم الأرباح الصافية بلغ نحو 60 مليون دولار (1998). وتؤكد أوساط حكومية أن حجم مجموعة البنوك الشعبية ومدى تأثيرها على النظام المصرفي كانت وراء إصرار الحكومة على الإحتفاظ بالحصة الكبرى في رأس المال لأنها ترغب في الإحتفاظ بإمكان الحضور في القطاع البنكي للتأثير على القطاع وفق ستراتيجيتها. وصادق مجلس النواب



مفتاح الحظ السعيد



لدى مركز ورزيدنس البستان

مدد إقامتك، مجاناً!

استمتع بقضاء ٣ ليال وادفع قيمة ليلتين فقط*، أو استمتع بقضاء ٧ ليال وادفع قيمة ٥ ليال فقط** الراحة والرحابة فقط لدى مركز ورزيدنس البستان. ولكن هذا ليس كل شيء. تمتع بعروضنا الكبيرة التي ستحقق كل أحلامك...

* (الحجز: يوم الجمعة حتى الإثنين)
** (الحجز: أي يوم من أيام الأسبوع)

الإقامة، مجاناً...

مقابل كل ليلة مدفوعة تؤهلك للحصول على مفتاح والذي سيخولك لتربح إقامة مجانية.
كلما زادت مدة إقامتك، كلما كانت فرصتك أكبر، لتربح إقامة مجانية.

القيادة، مجاناً...

وتستمر فرصك في الربح. الربح بإقامة مجانية، ستؤهلك لاختيار مفتاح ثاني والذي سيخولك لربح قيادة سيارة مجاناً، لدى يوربكار لمدة (٣) أيام. إختر المفتاح الصحيح وتمتع بقيادة السيارة مجاناً!

التسوق، مجاناً...

والمتعة لاتنتهي، مقابل كل ليلة مدفوعة تؤهلك للحصول على مفتاح إضافي. يمكنك من خلاله ربح الكثير من الهدايا المقدمة من المحلات المشاركة لدى مركز ورزيدنس البستان.
كلما زادت مدة إقامتك، كلما كانت فرصتك أكبر في الربح. تسوق مجاناً!

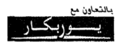
٣ سحوبات كبيرة لهذا القرن!

أخيراً، مقابل كل ليلة مدفوعة تؤهلك للحصول على قسيمة واحدة للسحوبات الثلاثة الكبيرة لهذا القرن، مجاناً!

فرص الربح في كل سحب...

- أسبوعاً كاملاً مجاناً لدى مركز ورزيدنس البستان.
- قيادة سيارة من الفئة "أ" لأسبوع كامل مجاناً من يوربكار.
- هدايا وقسائم بقيمة ١٠,٠٠٠ درهم من المحلات المشاركة لدى مركز ورزيدنس البستان.
- بطاقتي سفر ذهاباً وإياباً مجاناً.

بالتعاون مع



نؤمن لكم ماتفتقدوه في فنادق ٥ نجوم.

تمتع بالإقامة في أحد أجنحتنا الـ ٦٤٠ الفخمة، التي تتوفر بكامل الأجهزة بالإضافة إلى الخدمة اليومية والمطبخ المجهز بكامل المتطلبات.









التعرفة الاجمالية لليلة الواحدة:

الأجنحة	ستوديو	جناح بغرفة واحدة	جناح العائلة	جناح بغرفتين
الأسعار	٣٥٠ درهم	٥٥٠ درهم	٦٠٠ درهم	٧٥٠ درهم

هذا العرض خاضع إلى ٥٪ خدمة و١٠٪ ضريبة بلدية.

للحجز والإستعلام - إتصل بالهاتف المجاني ٨٠٠٤٦٤٨

يسري هذا العرض من ١ أكتوبر ١٩٩٩ لغاية ٢ يناير ٢٠٠٠



مركز ورزيدنس البستان
AL BUSTAN CENTRE & RESIDENCE

ص.ب ٢٠١٠٧ . دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٦٣٠٠٠٠ ٩٧١٤+ فاكس: ٦٣٠٠٠٥ ٩٧١٤+
البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae موقع الإنترنت: www.al-bustan.com

المغربي على قانون 12 – 96 الذي يقضي بإصلاح القرض الشعبي للمغرب وفق المادة 16 وتحويله إلى شركة مساهمة لها مجلس إدارة ورأس مال ثابت. تملك الدولة نسبة لا تقل عن 51 في المئة من رأس مال البنك المركزي الشعبي ولا يمكن لشخص معنوي أو ذاتي ان يملك بصفة مباشرة أو غير مباشرة حصة تفوق 5 في المئة من رأس مال المؤسسة المذكورة. وتخصص الدولة مباشرة إلى البنوك الشعبية الجهوية (فروع تابعة للبنك المركزي) جزءاً من رأس مال البنك المركزي الشعبي بسعر تفضيلي في حدود 21 في المئة من مجموع رأس المال، وتطرح الدول كذلك 20 في المئة على الأقل إما مباشرة أو عن طريق البورصة.

وحدد المشروع للبنك المركزي الشعبي أجل ثلاثة أشهر بعد مصادقة البرلمان على القانون المذكور أعلاه لعقد جمعية عامة استثنائية بغرض مراجعة نظامه الأساسي لملاءمته مع المقتضيات القانونية الجديدة أي تحويله إلى شركة مساهمة وتحويل الحصص الإجتماعية إلى أسهم، وهو الأجل نفسه الذي حُدد للبنوك الشعبية الجهوية لاستكمال المسطرة نفسها تحت طائلة الإقصاء ومطالبته بإرجاع التسبيقات التي تكون قد تسلمتها من هيئات القرض الشعبي أو من صندوق الدعم.

وتعتبر هذه المستجدات حداً فاصلاً أمام كل الشائعات والأخبار التي كانت تروّج في أوساط المال والأعمال عن خصخصة أكيدة خلال هذه السنة، لكن بعض المقربين من الأوساط الحكومية تحدّثت عن مرحلة إنتقالية تنظّم فيها هياكل البنك المركزي الشعبي ويخرج النظام البنكي المغربي من حالة الكارتيل الإحتكاري، وإذ ذاك يمكن تصوّر خروج الدولة من رأس مال أكبر مؤسسة مصرفية في المغرب.

سمير شوقي – الدار البيضاء

الأهلي الأردني والعربي الإسلامي الدولي

أعلن مصرفان أردنيان عن ارباحهما في النصف الأول من العام وجاءت كالآتي:

البنك الاهلي الأردني: تراجعت الأرباح الصافية إلى 1،12 مليون دينار نتيجة تقلص أرباحه التشغيلية من 15،5 مليون دينار في النصف الأول من العام 1998 إلى 14،9 مليوناً هذا العام. وزادت موجودات المصرف بنسبة 6،2 في المئة حيث وصلت قيمتها إلى 855،3 مليوناً شكلت منها التسهيلات الإئتمانية 471،9 مليوناً. وارتفعت الودائع بنسبة 5،7 في المئة حيث وصلت قيمتها إلى 587،2 مليوناً وبلغت حقوق المساهمين 73،8 مليوناً.

البنك العربي الإسلامي الدولي: حقق البنك العربي الإسلامي الدولي الذي يملكه البنك العربي بنسبة 100 في المئة نمواً بارزاً في أرباحه النصف سنوية التي تضاعفت ثلاث مرات لتصل إلى ما قيمته 785،4 ألف دينار (1،1 مليون دولار). أما أرباح الإستثمار المشترك والمخصص فارتفع من 1،69 مليون دينار خلال النصف الأول من العام 1998 إلى 3،49 ملايين دينار في النصف الأول من هذا العام أي بنسبة ارتفاع بلغت 106 في المئة.

ونمت موجودات المصرف بنسبة 34،6 في المئة ووصلت إلى 184،8 مليون دينار، وبلغت ودائع العملاء 34،2 مليوناً وودائع عملاء الإستثمار المخصص نحو 60 مليون دينار.

يُذكر أن البنك باشر أعماله في مطلع شباط/فبراير 1998 ليكون المصرف الأردني الثاني الذي يقدم خدمة الصيرفة الإسلامية.

بنك الإستثمار الإسلامي الاول: عملية مرابحة مشتركة



عدنان يوسف

أعلن بنك الإستثمار الإسلامي الأول عن إتمام أول عملية مرابحة مشتركة بمبلغ 50 مليون دولار أميركي لصالح البنك. وقد أشرف على ترتيب هذه العملية بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي (وبصفته مضارباً أيضاً) والشركة العربية للإستثمار، الوحدة المصرفية في البحرين. وعمل بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي على تعميم عملية المرابحة هذه عن طريق شبكة شركائه المصرفيين ذوي الإنتشار الواسع. وتتضمن قائمة المشاركين في هذه العملية بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي، والشركة العربية للإستثمار، الوحدة المصرفية في البحرين وبنك أبو ظبي الإسلامي، وبنك كريندليز البحرين، وبنك أبو ظبي التجاري وبنك البحرين الإسلامي.

وتعتبر هذه أول عملية مرابحة مشتركة تُنجز لصالح بنك الإستثمار الإسلامي الأول، ويعتبر الإقبال على هذه العملية من جانب المؤسسات المالية الإقليمية تأكيداً لدور البنك المتنامي ومصداقيته في سوق الأعمال المصرفية الإسلامية. وقد التصقت سمعة البنك الطيبة بالمنتجات الإستثمارية المبتكرة التي يقوم بطرحها في الأسواق. وسوف تستخدم هذه التسهيلات الجديدة لتدعيم قوة وضع البنك المالي لتحقيق أهدافه في التملك والإستثمار المباشر.

وقال **عاطف أحمد عبد الملك** الرئيس التنفيذي لبنك الإستثمار الإسلامي الأول إن التوجه نحو الإستثمار المباشر الإسلامي أصبح مشجعاً للغاية وإن المستثمرين في الشرق الأوسط زاد لديهم الوعي في التقييم واختيار الفرص الإستثمارية.

أما **عدنان أحمد يوسف** رئيس مجلس إدارة بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي، فقال إن بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي فخور بنجاحه في ترتيب وإقفال أول عملية مرابحة مشتركة بربح يزيد على سعر لندن للودائع بين البنوك (لايبور) بواقع 125 نقطة. وأضاف قائلاً: «إن بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي يؤكد إلتزامه بمواصلة تقديم خدماته إلى المؤسسات المالية الإسلامية وسوق العمل المصرفية الإسلامية».

وكان بنك الإستثمار الإسلامي الأول – مقره البحرين – أُسس العام 1997 بدعم مالي من 71 شخصية بارزة ومؤسسة كبرى في دول الخليج العربي وماليزيا. ويهدف البنك الذي يتألف رأس ماله المدفوع من 100 مليون دولار أميركي إلى تقديم منتجات إستثمارية إسلامية مبتكرة من خلال الجمع بين الأساليب الإستثمارية الإسلامية والأساليب الإستثمارية التقليدية. ■

STOP

NON

No stop signs. No speed limits. No little old CEOs driving 35 in the left lane. It's the electronic highway—E-business—where the companies that drive the most traffic win. No one understands all of this better than Compaq. Our *NonStop*™ eBusiness Solutions are created to make your company literally unstoppable. And to help you blow right past stuff that would bring other businesses to a screeching halt. Because on this highway, you're either quick. Or left behind. For more: www.compaq.com/NonStop.

24x7x COMPAQ

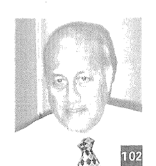
COMPAQ *NonStop*™

العد العكسي لـ Y2K

أُعلنت حالة الإستنفار لمواجهة «بقة» العام 2000 في معظم البلدان العربية. وكان للدوائر الحكومية والمرافق العامة والمصارف وشركات التأمين النصيب الأكبر من الإهتمام والتوجيهات من قبل المسؤولين حرصاً على استكمال الاستعدادات اللازمة لضمان حسن تخطي أنظمة الكمبيوتر لعتبة الألفية الثالثة. وبرز في هذا الوقت تفاؤل بجهوزية أنظمة الكمبيوتر لتخطي الأزمة، خصوصاً بعد مرور يوم 9 – 9 – 99 على سلامة، بعدما كان من تخوفٍ على البرامج القديمة من قراءة هذا التاريخ كأمرٍ لإنهاء البرامج. وكان لحملات التوعية المتعددة المصادر، التي رافقت موضوع مشكلة العام 2000 الفضل في إبكار معظم الدول والمؤسسات في التحضير لمواجهة الإستحقاق.

وسيكون موضوع العام 2000 حاضراً بقوة خلال معرض ومؤتمر جيتكس 99 الذي سيعقد في دبي من 30 تشرين الأول/اكتوبر الحالي ولغاية 3 تشرين الثاني/نوفمبر.

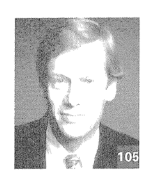
ويبقى في هذا الإطار التذكير بما قاله حاكم مصرف لبنان المركزي رياض سلامه لـ «الإقتصاد والأعمال» مؤخراً حين شبّه مشكلة العام 2000 بكسوف الشمس. فالأمل ان يمر هذا التاريخ على خير، كما فعل الكسوف، وألاّ تعيدنا أنظمة الكمبيوتر 100 عام إلى الوراء نتيجة قراءتها العام 2000 على انه العام 1900.



102

SBM

مدير عام الشركة السعودية للحاسبات الآلية السيد حسن براج يتحدث عن وضع قطاع تقنية المعلومات في السعودية وتأثير الانترنت على سير الأعمال ومفاهيم العلاقة التجارية ودور SBM في الإنتقال بمجتمع الأعمال من الأساليب التقليدية إلى الأعمال الإلكترونية.



105

إنتل

في زيارةٍ قامت بها «الإقتصاد والأعمال» إلى مكاتب إنتل الأوروبية في ميونيخ بألمانيا، سلطت الأضواء على آخر منتجات الشركة وتعرفت، من خلال حديثٍ مع نائب الرئيس لقسم التسويق والبيع روبرت أكلمان، إلى ستراتيجية الشركة للالفية الثالثة.

زلزال تايوان يهزّ صناعة الموصلات

تخطت آثار الزلزال الذي ضرب تايوان مؤخراً حدود الجزيرة لتطال صناعة شرائح الكمبيوتر حول العالم. فنحو ١٢ في المئة من الصناعة العالمية للموصلات، التي تستخرج في أجهزة الكمبيوتر وهواتف الخليوي، تتم في تايوان. وكان مجمّع سينشو العلمي الصناعي، حيث تتمركز مصانع التقنيات الحديثة في تايوان، قد أصيب بشكل مباشر نتيجة الهزّة الأرضية. والمعلوم أن صناعة الموصلات شديدة التأثر بالاهتزاز وبالغبار نظراً لدقتها. وعليه فإن إعادة ضبط المعدات قد يتطلب ردحاً من الوقت والعديد من تجارب إعادة الإنتاج. وهذا ما سيؤثر حتماً على أسعار وتوفر الموصلات في الأسواق العالمية.

Companies in this issue — الشركات في هذا العدد

الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية SBM

برّاج : ثورة الأعمال الإلكترونية تفتح آفاقاً لفرص هائلة

الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية SBM هي إحدى الشركات الرائدة في قطاع تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية.

كيف تنظر الشركة إلى وضع هذا القطاع في المملكة؟ وكيف تؤثر ثورة الإنترنت على سير الأعمال ومفاهيم العلاقات التجارية؟ وما دور SBM في الإنتقال بمجتمع الأعمال من الأساليب التقليدية إلى الأعمال الإلكترونية؟

هذه التساؤلات وغيرها اجاب عليها السيد حسن براج، مدير عام الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية في الحوار التالي:



حسن براج

مفهوم شامل

■ ما هو مفهومكم للأعمال الإلكترونية (e-business)؟

□ إن مفهوم الأعمال الإلكترونية يتعلق بتغيير أساليب العمل التقليدية وإستنباط وسائل جديدة للقيام بالمهام المطلوبة. ويتم هذا الأمر عبر تطبيق تقنيات الإنترنت لتحقيق أعلى قيمة ممكنة للأعمال. وهذا المفهوم يشمل «الأعمال» وليس «التقنيات» فحسب، فالأعمال الإلكترونية تغير القواعد المتعلقة بإدارة خدمة العملاء، وإدارة الإمداد، والتجارة الإلكترونية. وإن أهم ما يميزنا عن غيرنا في عالم شبكات الحاسب الآلي هو تحقيق أكبر قيمة ممكنة للأعمال، فنحن نساعد أصحاب الأعمال على خلق الرؤية الواضحة، وتقديم الحلول والخدمات التي تحقق القيم العالية، بينما يتم الإنتقال من مرحلة الأعمال التقليدية إلى الأعمال الإلكترونية.

ولربما يكون «لو غرستنر» المسؤول التنفيذي الأول في شركة IBM، هو المؤيد الأكبر في العالم للأعمال الإلكترونية. وقد إستثمر منذ العام 1995م بشكل مكثف في إستخدام الأعمال الإلكترونية لتنمية أعمال IBM. والرسالة التي يقدمها في هذا الصدد واضحة، إذ يقول: «إن الهاجس الجديد الذي يشغل العالم الآن هو النمو – العولمة وزمن الدورة والسرعة والتنافسية. وما نردده هو أن الأعمال الإلكترونية ليست تغييراً تقنياً، إنما تغيير جذري في الطريقة التي ستباشر بها الأعمال بمساعدة التقنية ومدعومة منها».

■ ما سر الإهتمام العالمي الزائد بالأعمال الإلكترونية؟

□ يشهد العالم نمواً هائلاً في إستخدام الإنترنت، ويكفي أن نعلم أن عدد مستخدمي شبكة الإنترنت قد بلغ في العام 1998م 110 مليون مستخدم حول العالم، ومن المنتظر أن يرتفع هذا العدد بحلول العام 2002م إلى 320 مليون مستخدم. كما أنه من المتوقع أن يصل عدد المواقع على الشبكة الى 2,2 مليار موقع بحلول العام 2003م، مقارنة بالعدد الموجود حاليا والذي يقدر بنحو 350 مليون موقع. ومن جهة أخرى، تقدر إحدى الدراسات نمو حجم التجارة العالمية عبر الإنترنت الى 3,2 تريليون (3200 مليار) دولار أمريكي بحلول العام 2003م.

■ ما هو الفرق بين الأعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية من وجهة نظركم؟

□ هنالك الكثير من العملاء الذين لا يستطيعون التمييز بين كل من الأعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية، ومن ثم فإننا سنعمل على إيجاد روابط مع العملاء من خلال التجارة الإلكترونية مع التركيز على التشاور وتحقيق التكامل بين إستراتيجيات الشبكة والفرص المتاحة من خلالها. كما أننا سنقوم بتوفير كافة الخدمات لتفعيل دور الأعمال الإلكترونية التي ستوفر بدورها للعملاء البنية الأساسية القوية، بالإضافة إلى تقديم مجموعة من التطبيقات مثل: الدخول إلى الشبكة، وشبكات التجارة، والتطبيقات التي يتم توفيرها عبر الشبكة والتي ستنطلق من قاعدة البنية الأساسية المذكورة، وهو ما سيؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمؤسسات.

دعم الأعمال الألكترونية

■ ما هي الأسس والمبادئ الستراتيجية للشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية SBM؟

□ لا يمكن الحديث عن الأعمال الإلكترونية من دون التطرق إلى خدمات الإستشارات والتكامل والدعم التقني للبنية الأساسية. وتعتمد ستراتيجية الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية SBM على التحول من خلق التكامل التقني – أي من مجرد شركة يستدعيها أصحاب الأعمال لخلق نوع من التكامل بين أنظمة متعددة المصادر – إلى خلق التكامل على صعيد الأعمال الإلكترونية، أي مزودي كافة المهارات التكاملية لدعم ستراتيجيات الأعمال الإلكترونية وإستثمارات أصحاب الأعمال في تقنية المعلومات.

■ ما مدى أهمية ثورة الأعمال الإلكترونية بالنسبة للشركات العاملة في المملكة العربية السعودية؟

□ تعتبر الأعمال الإلكترونية على قدر

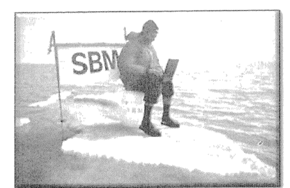
كبير من الأهمية لأنها تتيح فرصاً عديدة للشركات في كافة القطاعات. وقد شهدنا تجاوباً كبيراً من قطاع المصارف في المملكة على وجه الخصوص، كما رأينا دلائل أيضاً على أن قطاعات أخرى أهمها القطاع الحكومي ستبدأ بدراسة هذا المجال قريباً.

■ يشهد قطاع الخدمات نمواً كبيراً في الآونة الأخيرة. فما هي المشاريع التي أنجزتموها في هذا القطاع؟

□ لدى بزوغ فجر التكنولوجيا، كانت الشركات تقتني أجهزة ذات مواصفات موحدة وتشغلها ببرمجيات موحدة. ومع تطور التقنيات وتعدد التطبيقات تشعبت الإتجاهات وبالتالي تعددت الأنظمة والمنصات، ونحن كمزودي حلول شاملة بتنا نعمل على تأمين التكامل والتفاعل فيما بين كافة التطبيقات والأنظمة، سواء كانت الأجهزة والبرامج مزودة من قبل IBM أو لم تكن، وأحد الأمثلة على ذلك هو تصميم نظام إدارة المعلومات لكافة الأجهزة المركبة لدى مصفاة رأس تنورة التابعة لشركة أرامكو. كما أنجزنا مشروعاً مصرفيا متكاملاً لبنك الرياض شمل الخدمات المصرفية الأساسية وخدمات التجزئة والتشغيل الآلي للفروع. ونعمل حالياً لإنجاز مشروع مماثل مع تطبيقات مختلفة لشركة الراجحي، ونعمل أيضاً على تصميم برنامج خدمة تحصيل فواتير الهاتف الجوال وآخر لفواتير الهاتف العادي بالتعاون مع شركة لوسنت، وسيشمل المشروع أيضاً برنامج خدمة العملاء.

ومن المعلوم أن شركة لوسنت كانت قد أبرمت إتفاقية مع وزارة البرق والبريد والهاتف منذ بضعة سنوات، ونحن نقوم بتنفيذ جزءاً أساسياً من أعمال تقنية المعلومات ضمن إطار هذه الإتفاقية، ألا وهو إعداد أنظمة إصدار الفواتير والعناية بالمستهلك.

يذكر أيضاً أن قسماً من المشروع المنفذ لصالح بنك الرياض يشمل ربط فروع المصرف حول العالم، وقد سهلت الخطوط الهاتفية التي أمنتها شركة الإتصالات السعودية عملية ربط فروع كافة الشركات العاملة في المملكة ببعضها البعض وبفروعها الخارجية.



مشاريع SBM

■ ما هي مشاريع SBM المتعلقة بخدمة الإنترنت في المملكة العربية السعودية؟

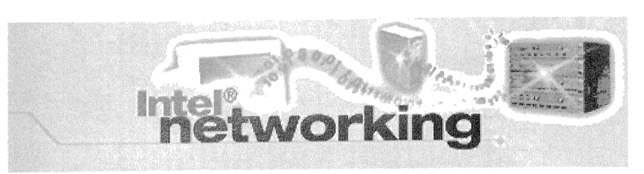
□ يجب النظر إلى الإنترنت إما من منظور أنها فرصة أو شئ نتعامل معه بحذر. ويجب أن يكون هناك قدراً من الحذر في التعامل مع الإنترنت للحصول على الفرص، إلا أنني أرى كماً هائلاً من الفرص.

سنلعب دوراً كبيراً في هذا المجال بصفتنا مزودي خدمة الإنترنت (ISP) وسنستفيد من كون شركة IBM رائدة في مجال الشبكات والإنترنت. فبالإضافة إلى تفوقها التقني تقدم IBM الخدمات الإستشارية للشركات الراغبة في تصميم وتطوير مواقع لها على الإنترنت. وحالياً فإن هناك العديد من الشركات والأشخاص المتحمسون لثورة الإنترنت والذين يرغبون في أخذ حصة من حجم النشاط الإلكتروني العالمي. ونحن حاضرون لتلبية هذه الحاجة.

■ أخيراً، ما هي توقعاتكم بالنسبة لقطاع تقنية المعلومات للعام المقبل، وما هي الخطوات التي تقومون بها لدعم مركزكم في السوق؟

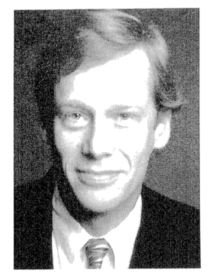
□ هناك منافسة حادة في قطاع تقنية المعلومات وهذا ما يسرنا كونه يؤمن خدمات أفضل للمستهلك. أما بالنسبة لنا، فلدينا منتجات عالية الجودة تغطي قطاع كبير من التقنيات مما يؤهلنا لتقديم تنوع كبير في الخدمات التي لا يمكن لغيرنا أن يضاهيها. ويعمل لدينا 500 موظف من ذوي المهارات المتعددة في كافة نواحي هذه الصناعة.

كما إن إمتزاج خبرات SBM في السوق السعودية ومواردها الكبيرة مع الدعم والخبرة الفنية لشركة IBM قد تمخض عن إنشاء أكبر شركة رائدة في مجال تقنية المعلومات في المملكة وفي الشرق الأوسط. ■



إنتل في الداخل Intel Inside

هل تصبح إنتل داخل الإنترنت؟


روبرت أكلمان

ميونيخ: الإقتصاد والاعمال

بعد أن أمّنت مركزها كأول مصنّع للمعالجات في العالم، تسعى إنتل حالياً للدخول بقوة في عصر الإنترنت، ليس فقط على صعيد المعالجات والشرائح السريعة وذات القدرة على نقل الصوت والصورة، وإنما أيضاً عبر تطوير منتجات مخصصة للتشبيك ولمزوّدي خدمات الإنترنت.

وكانت «الاقتصاد والأعمال» قد زارت مؤخراً مقرّ شركة إنتل في أوروبا، الواقع في ميونيخ في ألمانيا، واطّلعت على آخر منتجات وبرامج الشركة. كذلك التقت «الاقتصاد والأعمال» السيد روبرت أكلمان نائب رئيس إنتل – مجموعة البيع والتسويق ومدير عام منطقة أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا وأجرت معه الحوار الآتي:

■ سبق أن أعلنتم عن أهدافكم المتمثلة بجعل إنتل «المنصة الأولى للمعلوماتية عبر الإنترنت» وبتطوير فرص عمل جديدة لشركة إنتل بالتركيز على الإنترنت. كيف تعملون لتحقيق هذه الأهداف؟

□ نتقدم بخطى ثابتة على محاور عدة واضعين نصب أعيننا تزويد شبكة الإنترنت بكافة متطلباتها الرئيسية. ومن أهم خطواتنا إنتاج معالج بنتيوم III المتوفر حالياً بسرعات تصل إلى 600 ميغاهرتز، وهي مرشّحة للنمو قريباً. فقد أصبح هذا المعالج المحرّك الرئيسي لأجهزة الكمبيوتر في أوروبا والشرق الأوسط. وكان هذا المعالج الأول الذي نطوره لعصر الإنترنت، وهو مؤهّل لمعالجة المحتويات البصرية الغنية وتخطّي عقبات سعة الموجة التي تصيب الأجهزة القديمة الموصولة على الإنترنت.

ولكن خطواتنا لا تقف عند حد المعالج، فقد طورنا تقنيات خوادم قوية تعمل عبر الإنترنت، ومنتجات تشبيك للمؤسسات والأفراد وبرامج وخدمات أخرى متعددة تحول التعامل عبر الإنترنت إلى تجربة مريحة ومنتجة.

■ لديكم مخصصات ضخمة لقسم الأبحاث والتطوير. ما هي أبرز ثلاثة منتجات أو حقول تركزون عليها مجهودكم التطويري؟

□ نحن شركة تقنيات في الصميم، ولا نعتقد أن معجزة «مبدأ مور»، التي ينتج عنها مضاعفة أداء المعالجات كل 18 شهر، ستتغير في المستقبل المنظور. وعليه فإن تركيزنا الأول في قسم الأبحاث والتطوير ينصبّ على المحافظة على هذا التطور، ما يتطلّب استثمارات ضخمة. ونعمل حالياً على تقليص تقنية صناعة المعالجات إلى 0,16 مايكرون (المايكرون يساوي واحد على مليون من المتر)، ما يسمح لنا بغرس 10 ملايين ترانسيستور على مساحة توازي رأس الإبهام.

أما تركيزنا الثاني فينصبّ على حقل التشبيك والتوصيل حيث أن أبحاثنا المتعلقة بالشرائح والأنظمة تسرّع عملية الانتقال إلى جيل جديد من التشبيك، بدءاً بـ 100 ميغابايت في الثانية وصولاً إلى سرعات 1 جيغابايت في الثانية. كل هذا يتطلّب خطوط اتصال، محولات، مفاتيح تشغيل وغيرها من المكونات التي تزوّد بها إنتل، على صعيديّ الأجهزة والسيليكون. كما نلعب دوراً رائداً في دمج البيانات والصوت والصورة عبر الخطوط، ما سيزيد من التحديات والفرص.

وتعتبر الشرائح المخصصة للهواتف الخليوية والاتصالات اللاسلكية الحقل الثالث الذي نركّز أبحاثنا عليه، فشركة إنتل تعتبر المزوّد العالمي الأول لشرائح الذاكرة المخصصة لهذه المنتجات المهمة ونحن نطور هذه الشرائح باستمرار لضمان جودة وعملانية وإمكانيات التخابر الخليوي.

■ هل بدأت تصلكم تقييمات منتج مرسد «Merced» (ملاحظة: مرسد هي الشريحة الأولى في العالم التي تعمل على أساس 64 bit، بخلاف نظام الـ 32 bit المعمول به حالياً) الذي أرسلتم نسخاً عنه مؤخراً لمنتجي الأجهزة والبرامج؟

□ ما زال الوقت مبكراً لتقييم ردات الفعل، ولكن التقييم الأولي إيجابي جداً.

ونتتقل حالياً من مرحلة التجارب إلى الإنتاج الفعلي بخطوات مدروسة، علماً أن تقنية IA64 ستكون أول منصة للأعمال تدعم كافة أنظمة التشغيل الرئيسية. وقد بدأت بعض الأنظمة تعتمد هذه التقنية مثل مايكروسوفت، مونتري (أي بي أم، SCO، وسيكونت)، وسولاريس (صن).

■ ما سيكون تأثير تقنية 64 bit على التجارة الإلكترونية؟

□ بالنسبة للتجارة الإلكترونية، فإن تقنية «مرسد» ستكون مفيدة على صعيدين: 1 – استغلال قواعد البيانات بشكل أمثل من حيث الدقة والسرعة، مع مراعاة إنتل الدائمة لملائمة السعر – الأداء و2 – مراعاة توافق الأنظمة على كافة منصات التشغيل وهو العامل الأساسي في عصر التجارة الإلكترونية لتأمين التحرك السريع والسلس في مواجهة الفرص والمنافسة.

■ متى يمكن تطبيق تقنية "مرسد" على الأجهزة الشخصية؟

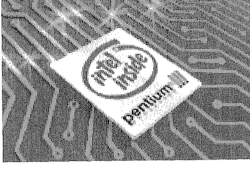
□ في ما يتعلق بالأجهزة الشخصية، ما زال الحديث عن تقنية «مرسد» مبكراً. فما زال بإمكاننا تطوير تقنيات الـ32 bit لتصل إلى سرعات 1 جيغاهرتز خلال العامين المقبلين. وفي هذه الأثناء، ستبقى تقنية 32 bit مستخدمة أيضاً في الأجهزة النقالة، بينما سنطبّق تقنية «مرسد» على الخوادم ومحطات التشغيل حيث لها فوائد جمة.

■ بالنسبة لخطتكم المتعلقة بتوسيع نطاق عملكم من منتجي شرائح ومعالجات إلى مصنّعي خدمات ومنتجات لمزوّدي خدمات الإنترنت، يلاحظ أنكم بدأتم بتسويق هذه الخطة قبل تطوير المنتجات اللازمة؟ ما ردكم؟

□ برنامج ISP (مزوّدي خدمات الإنترنت) لدينا يتعلق بتوليف منتجات عدة من إنتل وتقديمها إلى هذه الفئة من المستخدمين، وعليه فإن البرنامج لم يسبق المنتجات، إلا أننا لم نقدم بعد لمجتمع الـ ISP ما لدينا من منتجات (من منتجات التشبيك إلى منصات الخوادم) أو خدمات (دعم تقني تدريب على الأنظمة، برمجة المنتجات...). وهذه المنتجات والخدمات متوافرة لأي مزوّد خدمات إنترنت يتأهّل للبرنامج. والمنافسة الحقيقية ستقوم بين هؤلاء المزوّدين وفقاً لمدى توظيفهم هذه المنتجات في خدمة عملائهم.

■ أعلنت انتل عن عمليات دمج وشراء عدة خلال العام الحالي. كيف تخدم هذه العمليات خططكم السراتيجية؟

□ خدمت هذه العمليات ستراتيجيتنا المتعلقة بجعل انتل مزوداً أساسياً للانترنت، فعملية شراء شيفا Shiva أمنت لنا منتجات الشبكة الافتراضية الخاصة (NPV) التي تسمح للمؤسسة الأتصال بالانترنت دون الحاجة لخلق شبكة داخلية. أما عملية Dialogic فوضعتنا في قلب التزاوج الحاصل بين الاتصالات الصوتية والبيانية، حيث سيوفر بروتوكول الانترنت (IP) لنا بنية تحتية متكاملة ومتجانسة. أما Level One فحققت لنا هندسة التبادل عبر الانترنت (IXA) بفضل منتجاتها التشبيكية الرائدة، مما سيسمح بتوحيد بيئة التشبيك للأجهزة والبرامج ومطوري الخدمات في عصر الانترنت.



وهذه العمليات جميعاً تشكل عوامل مفصلية لستراتيجيتنا «الانترنتية» المتماسكة للمدى البعيد، وذات المنافع الآنية.

■ أخيراً، كيف تنظرون الى أسواق الشرق الأوسط واقعاً، ومستقبلاً في عصر الانترنت؟

□ نمت أسواق الشرق الأوسط بسرعة خلال العام الفائت وأتوقع ان يستمر هذا النمو في العام 2000. وانعكس هذا النمو العام على أعمالنا حيث زادت مبيعاتنا في المعالجات للمنطقة بنسبة 28 في المئة منذ مطلع العام الحالي. ولاحظنا تقلص «التخلف التقني» للمنطقة بالمقارنة مع اوروبا الغربية من أكثر من 6 اشهر الى أقل من اسبوعين. فالأنظمة التي تعمل وفق معالج بنتيوم III أصبحت منتشرة في هذه الأسواق بأسعار معقولة.

أما أعمال التشبيك لدينا فتنمو بسرعة أكبر بست مرات من قسم المعالجات. وعلى الرغم من اننا لم نباشر بتأسيس قنوات توزيع لهذه المنتجات في المنطقة إلا مؤخراً (مصر والسعودية)، فأننا متفائلون جداً بمستقبل هذه المنتجات الجديدة خلال الفصلين القادمين. وسنطلعكم على كل جديد بهذا الشأن. ■

جديد إنتل: معالجات ومجموعة شرائح وبرنامج لمزوّدي الإنترنت

من المتوقع أن تكون إنتل قد طرحت في السابع والعشرين من الشهر الماضي (أيلول/ سبتمبر)، أي بعد إرسال هذا العدد إلى المطبعة، معالج بنتيوم III بسرعتين 533/133 mhz و600/133 mhz، مع قواعد شرائح جديدة هي Intel 820 و810e.

كما من المتوقع أن تعلن إنتل في الخامس والعشرين من الشهر الحالي عن إطلاق منتجات ثورية عدة.

كذلك أعلنت إنتل مؤخراً عن دخولها عالم التشبيك والإنترنت بقوة حيث خصصت فريق تسويق عالمي لهذه الغاية وبدأت بإطلاق منتجات عدة لمزوّدي خدمات الإنترنت ولحاجات التشبيك المختلفة.

حقائق وأرقام

يعمل في إنتل 64500 موظف موزعين على أكثر من 40 بلداً.

بلغت إيرادات الشركة العام 1998، 26,27 مليار دولار. أما أرباحها الصافية فبلغت 6,07 مليارات دولار. وخصصت الشركة العام الماضي مبلغ 2,67 مليار دولار للأبحاث والتطوير.

علماً أن 45 في المئة من عائدات الشركة تتحقق في الأميركيتين، 28 في المئة في أوروبا والشرق الأوسط، 20 في المئة في آسيا – الهادي و7 في المئة في اليابان.

وفي الربع الثاني من العام الحالي، حققت إنتل عائدات بقيمة 6,7 مليارات دولار، بارتفاع 14 في المئة عن الفترة المماثلة من العام السابق.





جديد الشركات

كومباك COMPAQ

تعين جورجس قاسير لقيادة أعمالها في المنطقة



جورجس قاسير

أعلنت كومباك الشرق الأوسط والبحر الأبيض المتوسط وافريقيا عن تعيين الدكتور **جورجس قاسير** مديراً اقليمياً لكومباك خلفاً للدكتور **وليد منيمنة** الذي تمت ترقيته مؤخراً إلى وظيفة نائب الرئيس والمدير الاقليمي، مجموعة تطوير الأعمال في كومباك كمبيوتر اوروبا والشرق الأوسط وافريقيا.

ويملك الدكتور **قاسير**، وهو من مواليد مصر، خبرة واسعة مع كومباك. وقبل انضمامه إلى كومباك، عمل الدكتور **قاسير** مع ديجيتال وكان مسؤولاً عن إدارة أعمال المشاريع ومراكز الزبائن وخدمة العملاء.

وأعلنت كومباك الشرق الأوسط كذلك عن تأسيس مجموعات عمل جديدة وهي مجموعة حلول وخدمات المشاريع، الكومبيوتر الشخصي وخدمة العملاء، بحيث تعمل كل واحدة منها باستقلالية وفقاً لمعطيات السوق.

وسيتولى **جان غصن** منصب مدير عام مجموعة حلول وخدمات المشاريع التي تجمع بين مجموعة حوسبة المشاريع وخدمات كومباك. وستكون هذه المجموعة مسؤولة عن توفير حلول التجارة الإلكترونية المستمرة والمنتجات والخدمات التي تتكون منها هذه الحلول.

ويستمر **ديفيد دراموند** مديراً عاماً لمجموعة الكمبيوتر الشخصي والمستهلك. وستتولى المجموعة مسؤولية تسويق وبيع منتجات كومباك التجارية وأجهزة الكمبيوتر الشخصي الاستهلاكية إلى جانب العمل على المحافظة على مركز كومباك الريادي في المنطقة.

وأعلنت كومباك ايضاً تعيين **جوزيف حنانيا** مديراً عاماً لمنطقة الخليج والشرق الأوسط، وعلي الدميري مديراً عاماً للمملكة العربية السعودية وبرونو هوبرتين مديراً عاماً لشمال وغرب افريقيا وطارق هيبا مديراً عاماً لمصر. وسيتولى كل مدير عام مسؤولية المبيعات والتسويق والعمليات في منطقته ويحظى بدعم خدمات كومباك MEMA ومجموعات العمل الثلاث التابعة لها.

شركة الخليج للحاسبات الآلية GBM

تدعم تقنية المعلومات لفنادق البحرين

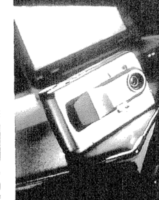
قدم هوليداي إن البحرين برنامجاً تدريبياً لموظفيه في مجال تقنية المعلومات نظمته شركة الخليج للحاسبات الآلية وذلك في إطار برنامج ينفذ على مستوى البحرين لتطوير استخدام الكمبيوتر في المنشآت الترفيهية والسياحية في البلاد.

شارك في البرنامج التدريبي أكثر من عشرة موظفين من الفندق من أقسام ترتيب الغرف والمحاسبة ومكاتب الاستقبال، حيث أعدّ لهم برنامجاً تدريبياً خاصاً باستخدام مواد طورتها IBM للاستخدام في كندا ولكن تمّ استخدامها في ما بعد في برامج تدريبية مماثلة في جميع أنحاء العالم.

وقد يشارك ما يصل إلى 50 موظفاً بحرينياً في هذا البرنامج التدريبي الذي يقدمه أسامة الذوين، أخصائي التعليم في الخليج للحسابات الآلية.

ابسون EPSON

تزيح الستار عن تقنيات طباعة وتصوير متطورة





جوناثان بيكر

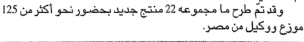
أزاحت «ابسون» (المملكة المتحدة) المحدودة في 6 أيلول/ سبتمبر النقاب عن مجموعة جديدة من الطابعات ومنتجات إنتاج الصور في حفل طرح كبير نظم في القاهرة، لتقدم بذلك لعملائها في السوق العربية خيارات أكبر من حلول الطباعة المتكاملة للعام 1999.

وقد تصدر منتجان متعددا الوظائف، يجمعان تقنيات ابسون للطباعة الملونة وتقنيات المسح، المعروضات الجديدة من طابعات ابسون النافثة للحبر والطابعات الليزرية وأجهزة العرض والكاميرات الرقمية والماسحات الجديدة. ويوفر هذان الجهازان نتاجاً رائعاً بجودة الصور الفوتوغرافية ونتاج مسح صور بالغ الدقة وقدرات نسخ رقمية ملونة، وذلك كله في جهاز واحد سهل الاستعمال يتطلب مساحة أقل على سطح المكتب.

كما عرضت الشركة أيضاً مجموعتها الجديدة من الطابعات النافثة للحبر والتي تشمل EPSON Stylus Color 1160 وEPSON Stylus Color 860 وEPSON Stylus color 460، بالإضافة إلى الطابعة الليزرية الثانية في مجموعة ابسون وهي طابعة Color page EPL-8200 PS، بالإضافة إلى خمس ماسحات جديدة وستة أجهزة عرض وثلاث كاميرات رقمية. وتشمل الكاميرات الرقمية الجديدة كل من «ابسون فوتو بي سي 850زي» الرقمية (EPSON Photo PC 850z) للمصورين المحترفين والمستخدمين في المكاتب و(EPSON Photo PC 800) التي تتضمّن، ولأول مرة، قدرات تسجيل الصوت، والكاميرا الرقمية (EPSON Photo PC 650) التي تحتوي على شاشة بلورية بحجم 8,1 إنش لتمكين المستخدمين من مشاهدة الصور ومن

ثم محو أي صورة لا يرغبون الاحتفاظ بها.

وقد تمّ طرح ما مجموعه 22 منتج جديد بحضور نحو أكثر من 125 موزع ووكيل من مصر.



افتتاح متجر عربي جديد لمستحضرات التجميل على الإنترنت



أضافت شركة اليوسف العالمية متجراً جديداً مؤخراً في موقع التسوّق الافتراضي الذي أنشأته على عنوان www.14m.com ليقدم للمستهلكين وربات البيوت حول العالم العربي وفي العالم بكامله، خدمة التسوّق عبر الإنترنت لمختلف أنواع ومنتجات التجميل.

ويعتبر متجر www.14m.com أول موقع تسوّق افتراضي ديناميكي أُنشئ في المنطقة العربية.

ولم ينسَ الموقع عامل الجذب الذي يشدّ الزوار إلى أي متجر استهلاكي، وهو الأسعار المنخفضة، حيث سيجد المستهلك مفاجأة جديدة فيما ينتقل من صفحة إلى أخرى داخل المتجر، حيث تعرض كل صفحة تشكيلات من المنتجات ذات الأسعار الخاصة المخفّضة.

بالإضافة إلى ذلك، فإن مجموعة مستحضرات التجميل المتوفرة من خلال هذا المتجر كبيرة ومثيرة، وتشمل تشكيلة كاملة لمنتجات أميركية وأوروبية وبألوان عديدة تلبّي جميع الاحتياجات. هذا وتضمّ منتجات العناية بالبشرة للسيدات مستحضر العناية بالوجه ومنظف العيون ومزيل الماكياج للعيون والسائل الحراري الخالي من الزيت، وجميعها من منتجات «فيشي».

NOVELL نوفيل

«الوقت للحديث»

قامت نوفيل الشرق الأوسط بأضخم وأهم عرض متجوّل إقليمي لها حتى الآن. واستمرّ هذا العرض على مدى ثلاثة أسابيع وغطى 12 مدينة في الشرق الأوسط. وتهدف حملة «الوقت للحديث إلى نوفيل» إلى دعم بائعي نوفيل الذين يقدمون الحلول والخدمات إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة.

واستضافت الجولة ثلاثة خبراء من فريق المشاريع الأوروبي الخاص الذين قدموا برنامجاً شاملاً يغطي أربع من أهم القضايا الملحة التي تواجه صناعة تقنية المعلومات حالياً:

- مشكلة العام 2000
- قرصنة البرامج
- استبدال التقنية القديمة
- المشاكل غير المتوقعة للبرامج الحالية



تطرح برنامج «البائع المحترف»

طرحت ايسر كمبيوتر مؤخراً برنامج «البائع المحترف» في منطقة الشرق الأوسط في خطوة تهدف إلى مساعدة شركائها في بناء كوادر محترفة في مجال المبيعات. وفتحت ايسر باب المشاركة في هذا البرنامج أمام جميع العاملين في مجال المبيعات لدى شركاء ايسر.

ويتضمن البرنامج المذكور يوماً تدريبياً يغطي جميع منتجات ايسر التي تتضمن الأجهزة الخادمة والأجهزة التجارية والكمبيوتر المحمول والأجهزة المنزلية.

وتعقد إتفاقية مع جمبو



رالف تانغ (اليمين) مدير عام ايسر الشرق الأوسط و إم.بي. شارما المدير التجاري في جمبو يتبادلان الاتفاقية

كذلك عقدت ايسر الشرق الأوسط مؤخراً إتفاقية شراكة ستراتيجية مع جمبو للإلكترونيات تتولى بموجبها الأخيرة بيع منتجات ايسر بالتجزئة في سوق الإمارات. وتشمل الاتفاقية مجموعة آسباير للأجهزة الشخصية المنزلية ومجموعة المفكرة ترافل مات، كما تنص على عرض منتجات ايسر في أركان يتم تخصيصها لهذا الغرض داخل صالات عرض جمبو في الإمارات، كما تغطي الاتفاقية خدمات ما بعد البيع والعناية بالعملاء. يذكر انه لدى جمبو ثمانية مرافق خدمة متطورة منتشرة في دولة الإمارات.

العالمية للإلكترونيات

تتعاقد مع ارامكو



حامد الشارخ

أعلنت الشركة العالمية للإلكترونيات عن إتمامها لعقد مع شركة ارامكو السعودية تقوم بموجبه بتزويدها بما يربو على 7500 كمبيوتر شخصي من نوع DELL وهذه الأجهزة مزوّدة بمعالجات من طراز بينتيوم III بسرعة 600 Mhz و128 ميغابايت من الذاكرة العشوائية، وقرص صلب بسعة 20 غيغابايت. ويأتي كل جهاز ومعه شاشة DELL بقياس 17 بوصة، ومحرك أقراص مدمجة بسرعة 40 X وبطاقة صوت 16 بت. وتبلغ قيمة العقد 18 مليون دولار أميركي ويُعد الأكبر في العام 1999.

وتمثل العالمية المراتب الأولى من حيث تواجدها في السوق السعودية في مجال توزيع وصيانة الحاسبات الشخصية، وذلك بناءً على تقارير شركة IDC المتعلقة بدراسة السوق السعودية.

زيروكس Xerox

تتوافق طابعاتها مع نوفل

أعلنت زيروكس عن توافق جميع طابعاتها الشبكية والأجهزة المتعددة الوظائف مع أنظمة نوفل لتوزيع وإدارة الأعمال الطباعية وتسهيل اعمال الطباعة الشبكية. وتعتبر زيروكس بذلك أول صانع للاجهزة الطابعة في تقديم منتجات متعددة الوظائف تستفيد من أنظمة نوفل من خلال نظام «NDPS Gateway» والبرمجيات الملحقة، ما يحسن عملية إدارة وتجهيز الطابعات والأجهزة المتعددة الوظائف ومستخدمي شبكة «نت وير».

أنظمة المعلومات المتطورة ABS

توقع عقداً مع «حول الإمارات للمفروشات»



Owen Taranink مدير عام قسم حلول المؤسسات في ABS، سامر كيالي مدير عام «حول الإمارات»، عبد الرحمن الشمسي صاحب «حول الإمارات» وخالد صافي مدير المالية والادارة في الشركة

قامت «حول الإمارات للمفروشات»، من أكبر المؤسسات المتخصصة في الأثاث المنزلي في منطقة الخليج، مؤخراً بالتوقيع علي عقد تبلغ قيمته نحو 2 مليون درهم مع شركة أنظمة المعلومات المتطورة ABS وذلك لتطوير أنظمة الشركة بتطبيق نظام BaaN ERP.

وتعتبر هذه الصفقة جزءاً من خطة تطويرية اعتمدتها إدارة المؤسسة مؤخراً تقدر بنحو 12 مليون درهم من ضمنها ايضاً بناء مستودعات جديدة للمؤسسة تبلغ مساحتها 160,000 قدم مربع حيث تقدر تكلفتها الإجمالية بنحو 10 ملايين درهم.

هذا وقد قامت الإدارة حديثاً بتوسيع وتحسين المعرض الرئيسي في الشارقة والذي يعتبر اكبر معرض للمفروشات في منطقة الخليج حيث تبلغ مساحته 150000 قدم مربع مع وجود خطة انتشار وتوسع في المملكة العربية السعودية.

ويقدم برنامج BaaN ERP حلولاً متكاملة في مجالات تجارية وصناعية متعددة لتسهيل وتيسير العمليات ذات الأهمية. ومن بين مستخدمي برنامج BaaN ERP عالمياً: شركة طيران KLM، شركة بوينغ، شركة ديملر بنز، سوني، نورثرن تيليكوم.

طبيب على الانترنت Doctorinternet

طبيب على الانترنت DOCTORINTERNET

يحقق نجاحاً متواصلاً

زاد عدد متصفحي موقع «طبيب على الانترنت» إلى اكثر من 500 ألف شخص، وبلغ المتوسط الأسبوعي للمتصفحين مؤخراً 50 ألف زائر، وبصورة خاصة من الدول العربية. فموقع «طبيب على الإنترنت» يقدم المعلومات والاستشارات الطبية المتخصصة باللغتين العربية والإنكليزية، بإشراف أشهر الأطباء البريطانيين. وبالإضافة إلى المعلومات الصحية العامة والاستشارات المتخصصة، يقدم «طبيب على الإنترنت» خدماته في مجال متابعة الحالات المرضية ومساعدة المرضى الذين يرغبون في مواصلة علاجهم في بريطانيا وتقديم كافة الخدمات الضرورية لعلاجهم وإقامتهم وكافة لوازمهم مثل المترجم والنقل وغيرها من خلال برنامج «خدمات لندن الطبية». وتتوفر خدمات «طبيب على الإنترنت» على موقع www.doctorinternet.co.uk. ويشرف على الموقع كل من **د. فيصل الكفيشي، د. هناء الأعثم والسيد أحمد عبد المجيد.**

أنظمة الكمبيوتر المتكاملة ITS

تفوز بعقد مع ليبانسل



خليفة ابراهيم الصولة

فازت شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية بعقد لتزويد شركة ليبانسل اللبنانية للهاتف النقّال بنظام معلومات متكامل لإدارة خدمات العملاء وإصدار الفواتير. وصرح المهندس **خليفة إبراهيم الصولة** نائب المدير العام أن ITS زوّدت 7 مؤسسات اتصالات كبرى في الشرق الأوسط من أصل 11 ما يمثّل 70 في المئة من سوق أنظمة الإتصالات. وقد سبق لـ ITS أن زوّدت شركة الإتصالات المتنقلة في دولة الكويت والمؤسسة العامة للإتصالات GTO في سلطنة عُمان بهذا النظام. وللشركة خطة ستراتيجية لفتح مكتب لها في أوروبا لتسويق منتجاتها خارج منطقة الشرق الأوسط.

ورلد سبيس World Space

ثورة في البث الإذاعي



ورلد سبيس شركة عالمية تأسست العام 1995 لتقديم خدمات البث الإذاعي الرقمي عبر

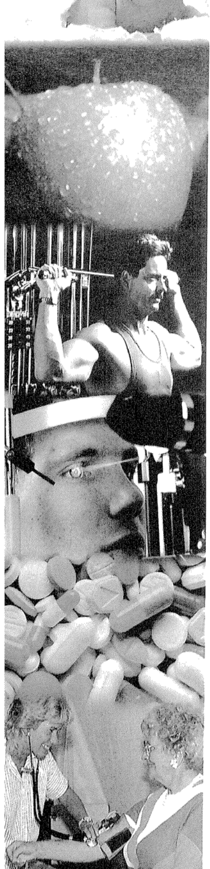


Health Expo

The Art of Being Well

معرض صحتك

2 - 6 April 2000
Kuwait Regency Palace





Organized & Managed by:

Gulf Exhibitions Group



تنظيم وإدارة:

مجموعة الخليج للمعارض

Tel: (965) 2441231 - 2416647
Fax: (965) 2416648
E-mail:geg@ncc.moc.kw

هاتف: ٢٤١٦٦٤٧ - ٢٤٤١٢٣١
فاكس: ٢٤١٦٦٤٨
البريد الإلكتروني:geg@ncc.moc.kw

الأقمار الصناعية. ويمثّل إطلاق القمر الفضائي «افريستار» أول مرحلة من برنامج «ورلد سبيس» الذي بلغت تكاليفه لغاية الآن نحو 700 مليون دولار. وسوف يغطي هذا القمر الأول بلدان أفريقيا والشرق الأوسط باستخدام تقنية إذاعية فضائية جديدة. وسيتم التقاط البث عبر أجهزة استقبال راديو صغيرة يتم توجيهها إلى القمر الصناعي لالتقاط ما يراوح بين 70 و 100 محطة إذاعية تبث الأخبار والمنوّعات والمعلومات.

وتعتزم الشركة إطلاق قمرين فضائيين آخرين «اسياستار» و«اميريستار» ليغطيان آسيا وأميركا في نهاية هذا العام لتطال ثلاثة أرباع سكان الأرض. وقد أبرمت الشركة عقود عدة مع محطات إذاعية عربية وعالمية وآخرها مع محطة CNN الأميركية.

اريكسون ERICSSON

هبوط في الأرباح

انخفضت أرباح شركة اريكسون السويدية بنسبة 38 في المئة خلال النصف الأول من العام الحالي. وكشفت الشركة في بيان أصدرته أن أرباح العام 99 بأكمله ستكون دون مستوى 98 لكنها تتوقع قفزة كبيرة العام 2000، وسوف تستغني الشركة عن 15 ألف موظف مع نهاية هذا العام. وقد بلغت أرباح الشركة للنصف الأول من هذا العام 379 مليون دولار مقابل 616 مليوناً العام الماضي.

تجهيز شبكات المغرب وتركيا

فازت شركة اريكسون بعقد قيمته 550 مليون دولار لتوريد معدات شبكة الهاتف النقّال في تركيا (تيركسيل) «TURKCELL». من جهة أخرى حصلت الشركة على امتياز تجهيز للمحطات الأرضية لمجموعة «ميدي تيليكوم» التي فازت بالرخصة الثانية للهاتف النقّال في المغرب. ويقدر العقد بنحو 142 مليون دولار أميركي.

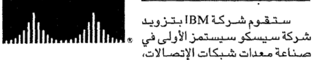
فرانس تيليكوم France Telecom

تشتري 10 في المئة من شركة NTL البريطانية

نجحت فرانس تيليكوم (France Telecom) في وضع قدمها في سوق الإتصالات البريطانية بعد أن اشترت 10 في المئة من شركة NTL البريطانية التي تُعتبر ثالث اكبر شركة كابيل بريطانية مقابل 640 مليون جينه إسترليني.

وكانت شركة ميكروسوفت الأميركية من أولى الشركات التي أدركت أهمية صناعة الكيبل وقامت بشراء حصة في NTL و Telewest.

سيسكو CISCO



صفقة بـ 2 مليار دولار مع IBM

ستقوم شركة IBM بتزويد شركة سيسكو سيستمز الأولى في صناعة معدات شبكات الإتصالات، بتكنولوجيا الشبكة ومكوناتها وخدمات الكمبيوتر في إطار صفقة قيمتها 2 مليار دولار أميركي لمدة خمس سنوات.

وقالت IBM أنها سوف تبيع سيسكو معدات متقدمة ورقائق إلكترونية لأجهزة الكمبيوتر. من جهة أخرى ستقوم سيسكو بالتحالف مع غلوبال سيرفسز (Global Services) التابعة لـ IBM لتزويدها بالخدمات الاستشارية وتلك الخاصة بدمج الشبكات.

الكاتيل ALCATEL

ارتفع حجم أعمال الشركة إلى 10,09 مليارات يورو في الفصل الأول من هذا العام بنمو قدره 7,5 في المئة مقارنة مع العام الماضي 1998. في ما يختص بالقطاعات الثلاثة: شبكات الاتصال، والإنترنت، والكوابل الضوئية فقد نمت هذه القطاعات بنسبة 14,8 في المئة في الفصل الأول من العام 1999.

تحالف مع طومسون

أعلن السيد **سيرج تشوروك**، الرئيس المدير العام لشركة الكاتيل عن ولادة اكبر شركة عالمية متخصصة في حقل شبكات أنظمة الإتصالات الرقمية التي تتضمن تشبيكات الإنترنت والموديم ADSL والموديم الرقمي. وتتقاسم الكاتيل وطومسون أسهمها بنسبة 50 في المئة. ومن المتوقع أن يصل حجم مبيعاتها إلى 800 مليون دولار أميركي إضافة إلى أكثر من ألف عامل في أولى مراحل عملها.

وعقود لبناء شبكات GSM

حازت شركة الكاتيل خلال الأشهر الماضية على عقود عدة لتزويد وتركيب عدة شبكات لنظام الهاتف النقّال GSM في أفريقيا بقيمة تزيد عن 700 مليون فرنك فرنسي. وتقوم الكاتيل حالياً بصيانة أو تطوير أو تركيب 18 شبكة هاتف لنظام GSM في أفريقيا.

فلاج FLAG

محطة أرضية جديدة في جدّه

بعد الحصول على موافقة السلطات السعودية المختصة افتتحت شركة فلاج محطتها الأرضية السادسة عشر لكيبل الألياف البصرية حول العالم بكلفة إجمالية وصلت إلى 30 مليون دولار أميركي.

وبذلك ترتبط مدينة جدّه بالكيبل البحري الذي يربط العالم لمسافة اكثر من 28 ألف كلم من بريطانيا إلى اليابان عبر المحيط الأطلسي والبحر المتوسط والبحر الأحمر والمحيط الهندي وبحر الصين. وتستفيد من هذا المشروع 15 دولة، إضافة إلى انه يمكن ان يؤمن 70 في المئة من الإتصالات العالمية لكونه يستطيع تمرير 600 ألف مكالمة هاتفية في الثانية. يذكر ان شركة فلاج العالمية تخطط لتدشين المراحل الأولى من كيبل «فلاج الأطلسي» لربط القارتين الأوروبية والأميركية. ■



مستخلصات البحار لحماية بشرة الرجال

الاقتصاد والأعمال – دبي

في البداية كانت المستحضرات الخاصة بالرجل تقتصر على معجون الحلاقة.. وبعدها أخذ الإهتمام بالرجل يزداد مع التقدّم العلمي والتقني .. والأهمّ، ذلك التلوّث البيئي الذي تعيش أجواءه في المدن الكبيرة والتي بات تجاهل العناية بالبشرة والجسم للجميع أمراً غير مقبول.

اليوم، ونحن على أبواب الألفية الجديدة، انطلقت موجة عالمية هي بمثابة ثورة في عالم تقنيات العناية بالبشرة والجسم، وهي ثورة المستحضرات المستخلصة من عناصر مياه البحار والمحيطات بعيداً عن المكونات الزيتية التي سيطرت على الأسواق مدة طويلة.

وهنا، فقد أتت مستحضرات H_2O + لتكون الرائدة بين مختبرات العناية بالبشرة والجسم في إبتكار مجموعة كاملة للرجل، من مستحضرات ما بعد الحلاقة، إلى الشامبو المقوي للشعر والمانع لتساقطه، وصولاً إلى المستحضرات الخاصة بإزالة آثار التلوّث عن الوجه منعاً لسدّ مسامات الوجه والتسبب باختلال نظام نمو شعر اللحية ومشاكل أخرى كثيرة. فلأول مرة، أصبح للرجال مستحضراتهم الخاصة للعناية بالوجه، أكثرها شعبية حتى الآن حسب إحصاءات H_2O +، القناع الخاص للرجال والمكوّن من مستخلصات مياه المحيط بدون أي نوع من الزيوت أو العطور..

والتجربة عاشتها مدينة دبي حديثاً إذ لم يكد المحلّ الأول الذي تفتتحه مستحضرات H_2O + في الشرق الأوسط،





وفي مدينة دبي تحديداً يفتح أبوابه بشكل تمهيدي قبل الإفتتاح الكبير، حتى أخذ الزوار يطلّون برؤوسهم بخجل في البداية ثم بزخم أكبر، خصوصاً الآسيويون والأوستراليون منهم والذين اختبروا H_2O + في هونغ كونغ وسيدني حيث تملك الماركة محلات تجتذب العديد من الباحثين عن تألق البشرة والجسم وفق أحدث تقنيات العناية بالبشرة والجسم معاً!

فالتقنية القائمة على مستخلصات الماء والتي تستخدمها H_2O + في منتجاتها الخاصة في العناية بالبشرة والجسم، تمنح البشرة درجة عالية من الرطوبة بعيداً عن إستخدام الزيوت التي تعمل على سدّ مسام البشرة، ذلك أن المواد المستخلصة من الماء أكثر قدرة على نقل العناصر الأساسية (مثل الفيتامينات المستخلصة من البحر، المعادن، الأنزيمات، المواد الواقية من الشمس، مضادات التأكسد وغيرها..) إلى البشرة من خلال عملية



طبيعية تماماً تحافظ على النظام الطبيعي لرطوبة البشرة وتعزّزه. وتتمثل النتيجة بدرجة عالية من الرطوبة ونقل تام للعناصر المغذية والمواد الواقية من دون أي إرباك لإنتظام توازن عمليات تجدّد البشرة وترطيبها.

H_2O + هو عنوان كبير لمجموعة كبيرة من منتجات العناية بالبشرة والجسم، مستحضرات الإستحمام، إضافة إلى العطور.. وكلها مطورة وفقاً لأحدث التقنيات وآخر البحوث في هذا المجال.

والجدير ذكره أن H_2O + تبتكر منتجاتها، تصنعها وتتولى توزيعها من خلال محلاتها المنتشرة في العالم بحيث تصل قيمة تجارتها إلى 30 مليار دولار أميركي في صناعة مواد التجميل.

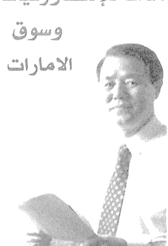
ولا زالت الشركة تتوسّع منذ العام 1989، سنة تأسيسها، حتى أصبحت تمتلك اليوم أكثر من خمسين محلاً في أشهر مناطق التسوّق في الولايات المتحدة الأميركية وكندا والأرجنتين. كما أنها عقدت حديثاً إتفاقيات شراكة في أسواق اليابان، هونغ كونغ والشرق الأوسط.

وما يزيد من تميّز منتجات H_2O +، التركيز على البساطة في تقديم المنتجات وضمان النتائج القصوى في آن واحد. لذا فإن H_2O +، وبفضل منتجاتها التي تفوق بعددها 600 منتج، وبفضل تحقيقها سمعة عالية أكيدة، فقد توصّلت لأن تكون قوة صناعية معروفة في عالم الأعمال، خصوصاً وأن H_2O + كانت الشركة الرائدة في إقامة المحلات المتخصصة بمواد العناية بالبشرة المستخلصة من الماء والمواد الطبيعية، وهي لا تزال تقدّم للمستهلك كلّ يوم المزيد من المنتجات الحديثة والرائدة في مجالها.

يُذكر أن موقع H_2O + الجديد في دبي يملك أكثر من ميزة، أهمها أنه .. مختلط!..

فإذا كان من النادر أن تشاهد إقبالاً نسائياً ورجالياً مشتركاً على محلّ واحد لمستحضرات العناية بالبشرة، فلا شك بأن H_2O + كسرت هذه القاعدة من خلال المجموعة الرجالية الواسعة من المستحضرات ومجموعة الأطفال.. مع أن كل فئة لا تزال في قسم خاص حفاظاً على الخصوصية المطلوبة من الجنسين!! ■

L.G. للإلكترونيات وسوق الامارات



سانغ سوكيم

رئيس الأجهزة المنزلية في شركة L.G. للإلكترونيات **سانغ سوكيم** زار الامارات العربية المتحدة وحلّ ضيفاً على شركة «اليوسف للإلكترونيات»، وكيل وموزّع منتجات الشركة منذ 20 عاماً.

وتوقّع **سوكيم** ان تحقق الصادرات في 2005 نسبة 80 في المئة من المبيعات، و«لتحقيق هذا الهدف قمنا بإنشاء العديد من المصانع، وفي هذه المنطقة لدينا مصنعان وثلاث منشآت للمبيعات وشركتان فرعيتان للخدمة»، وتعد الإمارات من أهم الأسواق في المنطقة.

«النخبة» للدعاية والإعلان

تأسست شركة «النخبة» للدعاية والإعلان في دبي، وهي وكالة جديدة «تطمح لأن تكون مختلفة في مفهومها الإعلاني».

وللشركة مكاتب تمثيلية في السعودية، الكويت، البحرين، قطر، سلطنة عمان ولبنان، وهي تضم نخبة من أصحاب الإختصاص والخبرة.

هيبورث الإماراتية لأنابيب البلاستيك

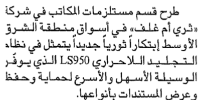


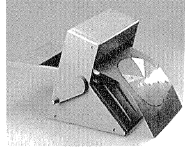
من اليمين: آلان ماك – اوين ولفغانغ بونفيلدت

عززت شركة الأنابيب البلاستيكية الإماراتية هيبورث ب ام اي، (ذ م م) المنتجة لأنابيب بي في سي وملحقاتها في منطقة الخليج، خدمات مساندة العملاء في المنطقة من خلال تعاون جديد مع قسم الأنابيب الصناعي في مجموعة جورج فيشر العالمية. في هذا الإطار، عيّنت مجموعة جورج فيشر العالمية **ولفغانغ بونفيلدت** مديراً للمبيعات والتسويق لمنطقة الخليج، وسيمارس مهامه من مكتب في المقر الرئيسي لشركة هيبورث ب ام اي، (ذ م م) في منطقة الراشدية في دبي، وتشمل مهامه تقديم المشورة التقنية الفورية للعملاء.

وكانت شركة الأنابيب البلاستيكية الإماراتية هيبورث ب ام اي، (ذ م م) التي يملكها رجلا الأعمال **عبد الغفار حسين وأحمد سيف** بالحصا، تأسست العام 1974 في دبي، لإنتاج نوعية عالية الجودة من أنابيب بي في سي، وجي آر بي وملحقاتها، لإستخدامها للمياه، الصرف الصحي وصناعة البناء في منطقة الخليج. وكانت أول شركة صانعة تحصل على إعتراف معهد المقاييس البريطاني (بي اس آي) في المنطقة وشهادة ايزو 9002 لجودة الإنتاج في العام 1991. وحصلت قبل عامين على شهادات كايتمارك إنفرادية لجودة الإنتاج لكافة منتجاتها.

«ثري أم غلف» نظام التجليد اللاحراري





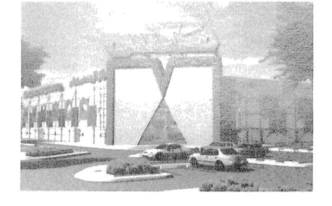
طرح قسم مستلزمات المكاتب في شركة «ثري أم غلف» في أسواق منطقة الشرق الأوسط إبتكاراً ثورياً جديداً يتمثل في نظام التجليد اللاحراري LS950 الذي يوفّر الوسيلة الأسهل والأسرع لحماية وحفظ وعرض المستندات بأنواعها.

وقال **محمد صفيّ الدين**، مدير المبيعات في قسم مستلزمات المكاتب في شركة «ثري أم غلف»، «قمنا بتطوير هذا النظام الجديد لمعالجة أكثر المشاكل إزعاجاً والتي يواجهها الكثيرون في أماكن عملهم ومكاتبهم، حيث يتميز هذا الجهاز اللاكهربائي بخفة الوزن ويمكن تشغيله بثلاث خطوات سهلة، ما يسمح بالتجليد الفوري لكافة أنواع المطبوعات وبكل الأحجام، على ألا يزيد عرضها على 21 سم (A4). ولأنّ الجهاز لا يحتاج إلى مصدر للكهرباء، فهو بالتالي يلغي الحاجة لانتظاره حتى يحمى وكذلك يلغي كافة المخاطر المتعلّقة بتشغيل أجهزة التجليد التقليدية، كل ما عليك فعله هو وضع المستند في الجهاز، ثمّ إدارة المقبض وتقليم الجوانب، لتحصل على تجليد مثالي».

ارامكس: خدمة «مكتوب» للبريد الإلكتروني

عمان: أعلنت شركة ارامكس العالمية للشحن السريع في منطقة الشرق الأوسط، عن إستلامها الإستفسارات عبر بريد إلكتروني عربي، وبذلك تكون أول شركة شحن سريع على مستوى عالمي تقدّم مثل هذه التسهيلات.

وباتت الخدمة الجديدة المسماة «مكتوب» جزءاً من التقنية المتطورة التي تعتمدها ارامكس ضمن نظام عملياتها اليومية. ولقد علق **حازم ملحس**، مساعد الرئيس لشؤون ارامكس حول هذه الخدمة قائلاً: «لطالما زوّدت ارامكس زبائنها بأحدث التقنيات في مجال الإستعلام والطلبات وتتبع الشحنات». وأضاف: «وتأتي خدمة البريد الإلكتروني العربي لتساهم في تلبية إحتياجات زبائننا المتنامية، ومضاعفة ثقتهم بقدرتنا على تأمين كافة خدمات الشحن على مدار السنة».

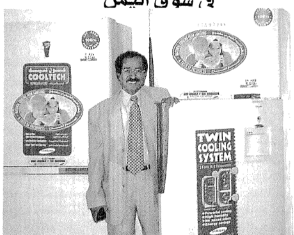


مركز التخفيضات «مكس» في السعودية

تعتزم شركة إختيار العائلة المحدودة والمسماة تجارياً بمركز التخفيضات «مكس»، التابعة لمجموعة شركات كانو التجارية، إفتتاح المركز في مدينة الرياض أواخر السنة الحالية، وسيتلوه فروع أخرى على مستوى المملكة لاحقاً.

وشعار مكس انه «مفهوم التسوّق العملاق»، فهو أول مركز تخفيضات يعمل على أساس العضوية ويهدف إلى خدمة كل من المورد والمستهلك. وأفاد السيد محمد إشتياق المدير التجاري لشركة إختيار العائلة ان العملاء في المتجر سيجدون «مدى واسعاً من المنتجات بأفضل أسعار ممكنة وبأجواء منظمة ومريحة».

سامسونغ تتصدر في سوق اليمن



سعيد الزبيدي

كشفت شركة سامسونغ للإلكترونيات عن ارتفاع حاد لمبيعاتها من الأجهزة المنزلية في اليمن، حيث باتت هذه الأجهزة – التي تسمّيها الشركة «المنتجات البيضاء» – تتصدّر معظم فئات السوق.

وقال **سعيد الزبيدي** المدير العام لشركة سام للإلكترونيات، وكيلة سامسونغ في اليمن، أن منتجات سامسونغ من الغسّالات ومكيّفات الهواء والبرّادات تحظى حالياً بطلب هائل.

وأضاف **الزبيدي** أنّ سامسونغ تحتل الصدارة في فئتي البرادات ومكيّفات الهواء في اليمن، بينما تحتل المركز الثالث في فئة الغسّالات. وقال أنّ صالة عرض سامسونغ في صنعاء هي الأكبر في العاصمة اليمنية، كما أنّها تعتبر من معالمها البارزة.



دناتا وكيل لشركة اندكس

وقّعت دناتا بقسميها «مناسبات من دناتا» و«دناتا لأعمال الشحن» عقداً كوكيل رسمي لأعمال مناولة المؤتمرات والمعارض التي تنظّمها شركة إندكس الرائدة في هذا القطاع في المنطقة العربية.

وتختص شركة إندكس للمؤتمرات والمعارض بتنظيم نشاطات تتعلّق بقطاع الصحة والطب. وقال **عبد السلام المدني** المدير المسؤول في الشركة بعد توقيع العقد: «إننا نرحّب بهذا الإتفاق ونحن على ثقة بأن نتائجه ستنعكس إيجابياً على العارضين والمشاركين والزوار من حيث توفير أفضل أسعار السفر والإقامة وتخليص الشحن من قبل دناتا». وتشمل قائمة الأشخاص المعنية بهذه المعارض والمؤتمرات الأطباء والعاملين في قطاع الصحة والأساتذة والإداريين والطلبة والمؤسسات التجارية.

وتتضمّن لائحة النشاطات التي ستنظّمها إندكس في المستقبل مؤتمر ومعرض دبي للصيدلة والتكنولوجيا «دوفات 99» في شهر تشرين الثاني/نوفمبر من هذا العام، والمعرض الدولي للتشخيص والعناية الطبية في شهر شباط/فبراير من العام 2000 ومؤتمر الإمارات لطب الأسنان ومعرض طب الأسنان العربي «أيديك» ومؤتمر ومعرض ندوات الأم والطفل اللذين سينظّمان في شهر آذار/مارس من العام المقبل.

«مناسك» تختار «الدولية للعلاقات العامة»



محمد سليمان المرزوقي العضو المنتدب في مناسك ومنصور العثيمين المدير الإقليمي لمنطقة الخليج في الدولية للعلاقات العامة خلال توقيع الإتفاقية

إختارت مناسك، وهي الشركة الرائدة في مجال تقديم خدمات وتسهيلات السفر لأداء شعائر الحج والعمرة، الشركة الدولية للعلاقات العامة لتولي علاقاتها الإعلامية. وتمّ في مقر مناسك في دبي توقيع الإتفاق الذي يعتبر إضافة مميزة لقائمة عملاء الدولية للعلاقات العامة.

ويأتي هذا الإتفاق في إطار سعي مناسك لتعزيز التعريف برسالتها الهادفة إلى تيسير أداء الشعائر وتوسيع نطاق خدماتها لتشمل تنظيم زيارات للمواقع الإسلامية والتاريخية وتنظيم المؤتمرات والمعارض الإسلامية.

وقال **محمد سليمان المرزوقي**، عضو مجلس إدارة مناسك والعضو المنتدب: «النجاح الذي حققته مناسك خلال موسم الحج الماضي عزز قناعتنا بجدوى الخدمات التي تقدمها وبضرورة تحفيز خططنا لتوسيع نطاق هذه الخدمات».

بيبسي في المملكة: 84 في المئة من السوق



عبد الله بن محمد العليان وعبد الله صالح العثيم وكبار موظفي الشركتين في حفل توقيع إتفاقية التعاون

وقّعت مصانع شركة **عبد العزيز ومحمد العبد الله الجميح** لتعبئة المرطبات (بيبسي الجميح) إتفاقية تعاون مع مجموعة المركز العالمي للتسويق (العثيم) تسوق هذه الأخيرة بموجبها منتجات بيبسي من مصانع الجميح في أسواق العثيم.

وقال **عبد الله العليان**، نائب المدير العام في مصانع الجميح ان هذه الإتفاقية تأتي إمتداداً طبيعياً لتعاون سابق ومستمر بين الجهتين وإن الهدف منها تطوير وتنمية هذا التعاون وفق مصالح وفوائد متبادلة.

وذكر **عبد الله العثيم** رئيس مجلس إدارة مجموعة المركز العالمي للتسويق (العثيم) بأن سياسة (العثيم) تقوم على التعاون مع مختلف الموردين في المملكة لتقديم خدمة أفضل وأسعار أقل للمستهلك، ومن هنا أصبح لأسواق العثيم سمعة الأسواق المفضلة للأسرة، وأضاف ان **العثيم** تعمل الآن وفق خطة مدروسة ومتسارعة للإستثمار في فروع ومراكز تسويقية جديدة، إذ يوجد حالياً 17 فرعاً للعثيم في المنطقة الوسطى وهنالك 7 فروع جديدة ستفتتح قريباً.

وذكر **عبد الله العليان** مساعد المدير العام في شركة مصانع الجميح أن شركته تتمتع بإمكانيات كبيرة في الإنتاج والتوزيع تضعها تحت تصرّف عملائها وشركائها في السوق، إذ تصل القصوى للإنتاج إلى أكثر من 400 ألف صندوق من مختلف الأصناف والعبوات يومياً، وإن للشركة أسطول توزيع هو الأكبر في منطقة الإمتياز يضم نحو 300 شاحنة كبيرة و50 شاحنة متوسطة وصغيرة. وذكر أن مبيعات بيبسي من شركة الجميح بلغت نحو 160 ألف صندوق يومياً بزيادة مقدارها نحو 16 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وتصل مبيعات شركة الجميح إلى نسبة 35 في المئة من مبيعات بيبسي في المملكة، علماً أن بيبسي حققت نسبة 84،3 في المئة من حجم سوق المشروبات الغازية في السعودية.

إنجاز بناء برجي الامارات



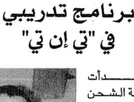
تمّ الإنتهاء من أعمال إنشاء برجي الإمارات الواقعين في دبي قبل ستة أشهر من الموعد المحدد لإنجاز بنائهما. ويعد هذان البرجان أطول المباني في الشرق الأوسط وأوروبا وعاشر أطول الأبنية في العالم.

ويبلغ إرتفاع المبنى الذي يضمّ المكاتب 350 متراً، في حين أن توأمه الذي يعدّ ثالث أطول فندق في العالم يبلغ إرتفاعه 305 أمتار. وفي حين أن ارتفاع المبنيين يختلف إلا أن كلاً منهما يضمّ إحدى وخمسون طابقاً للإيجار، ويشكل هذان البرجان التوأمان اللذان يتخذان شكل مثلث متساوي الاضلاع ثالث أطول مجموعة أبراج على وجه الأرض.

ومن المتوقّع ان يتم إستكمال برج المكاتب المتطور بصورة نهائية بحلول شهر تشرين الثاني/نوفمبر، وقد بدأت عملية تأجير المساحة الكلية التي تحتلها المكاتب والبالغة 68،500 متر مربع. وقد صمم برج المكاتب لتوفير أقصى درجات المرونة والفعالية لإقامة مجموعة مختلفة من الأعمال، كما أنه يضم معدات تكنولوجية حديثة وأنظمة متكاملة لتوفير أقصى درجات الراحة والفعالية.

وقد اجتمعت عوامل متعددة ساهمت في جعل طوابق هذين البرجين مرتبة ومقسمة لتواكب إحتياجات المقيمين مثل الأنظمة المعلوماتية المثبتة تحت الارض، نظام الهاتف والكهرباء والأنوار المتكاملة ونظام التكييف الهوائي، وهي عوامل من شأنها أن تلبّي متطلبات المقيمين من دون أية تكاليف وأعمال تهدر الوقت وذلك عند الحاجة لتغيير أماكن أو تثبيت أسلاك كهربائية جديدة.

برنامج تدريبي في "تي إن تي"



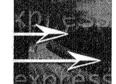

ستيف بيرد

بدأت شركة الشحن السريع العالمية «تي إن تي» برنامجاً يعتبر الأكثر تطوراً وابتكاراً في هذا القطاع ويهدف إلى تدريب موظفيها في منطقة الخليج.

وانتهت الشركة مؤخراً من تطوير برنامج التدريب على خدمة العملاء، وباشرت تطبيقه مبدئياً على نطاق إقليمي في دولة الامارات والمملكة العربية السعودية والبحرين وقطر، علماً بأن تكلفته تزيد عن مليون دولار أميركي.

وكانت التجارب التي أجرتها شركة «تي إن تي» الهولندية على البرنامج في بريطانيا وهونغ كونغ وفنلندا واليونان وهولندا، قد حققت نجاحاً هائلاً. وأكدت الشركة أن مبادرات «تي إن تي» الأخيرة من شأنها إحداث تغيير جذري في مجال التدريب في قطاع الشحن السريع.

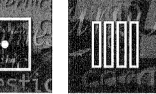
حلول النقل المتكاملة



خدمة نقل الطرود والوثائق السريعة



خدمة الشحن



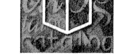
خدمات النقل الداخلي



خدمات التخزين والتغليف



الخدمات الخاصة



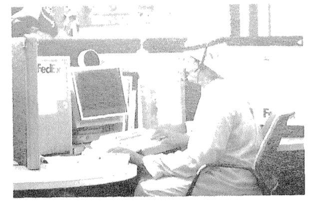
خدمة التسوق بواسطة الكاتالوج

ارامكس تؤمن لكم خدمات متعددة ومتميزة في مجالات النقل والتوصيل الى جميع انحاء العالم. أعدت ارامكس برنامجاً دقيقاً صمم خصيصاً لمتابعة أعمال الشحن والتوصيل باستخدام أحدث الوسائل والتقنيات العالمية بإشراف موظفين أكفاء ويمتلكون قدرات فنية ومهارات عالية.

ارامكس تضع كل خبراتها وامكانياتها في متناول يدكم لخدمتكم على كافة المستويات سواء كانت شخصية او عملية او تجارية. هدفنا ازالة العقبات من طريقكم وتقريب المسافات واختصار الاوقات ليسهل عليكم التفرغ لتنمية وتوسيع اعمالكم وانتم واثقين كل الثقة بأن ارامكس ستلبي احتياجاتكم مهما تعددت واينما كانت.







فيديكس: تتبع الشحنات بالبريد الإلكتروني

أعلنت شركة فيدرال إكسبريس عن نظامها لتتبع الشحنات بواسطة البريد الإلكتروني والذي سيتيح لعملائها تتبع شحناتهم من وثائق وطرود عن طريق البريد الإلكتروني حتى في حال عدم تمكنهم من النفاذ إلى شبكة الإنترنت.

ويعتبر نظام تتبع الشحنات بواسطة البريد الإلكتروني طريقة مبتكرة يستطيع من خلالها عملاء فيديكس متابعة خط سير شحناتهم في كل مرحلة من مراحل نقلها، كما يستطيع العملاء من خلال هذه الخدمة متابعة شحناتهم الواردة والصادرة والتأكد من وقت تسليم الشحنة والشخص الذي وقّع على إستلامها. بالإضافة إلى ذلك يمكن من خلال هذا النظام تتبع 20 شحنة في الوقت نفسه بواسطة رسالة واحدة في البريد الإلكتروني.

هيكلة قسم الإبداع في «فورتشن بروموسفن»



دونال كيلالي (اليمين) وكريستيان سمنرز

أعادت فورتشن بروموسفن (حجم أعمالها بلغ 264 مليون دولار في العام 1998) هيكلة قسم الإبداع الفني لفرعها في دبي بحيث إنقسم إلى ثلاثة أقسام منفصلة تماماً وجميعها مجهّزة لتنفيذ كافة الأعمال الموكلة لها.

نائب الرئيس التنفيذي للوكالة **دونال كيلالي** قال: «النظام الجديد يُعدّ خطوة ستراتيجية مهمة بحيث يمكن للعملاء أن يتوقّعوا منتجات إبداعية أكثر دقة وإتقاناً من أكبر وكالة للدعاية والإعلان في المنطقة».

اريكسون الخليج و«تيم/ يونغ اند روبيكام»

أحرزت شركة اريكسون الخليج وشريكتها وكالة الدعاية والإعلان تيم/يونغ آند روبيكام - دبي، فوزاً جديداً بنيل الجائزة الأولى عن فئة الإعلانات المطبوعة والملصقات لهاتف اريكسون تي 18 الذي تمّ طرحه في الشرق الأوسط، وذلك في مسابقة الجوائز الأوروبية الإبداعية لوسائل الإعلان، التي جرت مؤخراً في مدينة كوبنهاغن في الدنمارك.

وقال **إيلي عتاقي**، مدير تسويق أجهزة إتصالات اريكسون لمنطقة الخليج: «نحن سعداء جداً بهذا الفوز فقد عملنا جنباً إلى جنب مع شركة تيم/يونغ آند روبيكام - دبي. وإنه لفخر عظيم أن نفوز على عدد كبير من وكالات يونغ آند روبيكام الإعلانية المعروفة في أوروبا».

معرض ومؤتمر "توك آسيا 2000"



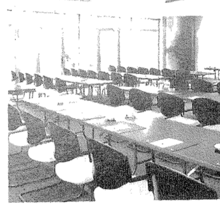
من اليمين: سلطان بن سليّم وروبرت جيرفس

أعلنت شركة اي اي آر اكسيبشيونز المحدودة في المملكة المتحدة والتي تنظّم معرض ومؤتمر توك آسيا عن اختيار دبي لاستضافة الدورة (توك آسيا 2000) من بين أربع مناطق عالمية أخرى جرى استفتاء على استضافتها للمعرض.

وسوف ينعقد معرض ومؤتمر توك اسيا 2000 في فندق جميرا بيتش في الفترة من 7 - 9 آذار/مارس المقبل حيث تستضيفه سلطة موانىء دبي.

وقال روبرت جيرفس المدير العام للشركة أن دبي نجحت في الفوز باستضافة هذا الحدث بسبب النجاح الكبير الذي حققته خلال استضافة توك اسيا 98.

«بوريفاج» سويسرا: تحديث مركز المؤتمرات

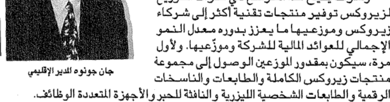


طرح فندق بوريفاج بالاس الواقع على بحيرة جنيف في «لوزان» برنامجاً تسويقياً بهدف استقطاب موجة جديدة من سوق المؤتمرات ووفود الشركات والمؤسسات في الشرق الأوسط، أضافة لقائمة عملائه في المنطقة في قطاعات الغاز والنفط والمال.

وعزز الفندق الذي تسانده خبرة 140 عاماً مساعيه بتخصيص 60 مليون دولار أميركي لتحديث تجهيزاته وغرفه وقاعات الإجتماعات ومركز المؤتمرات، ليصبح أفضل فندق للإجتماعات في أوروبا.

وقال كريستيان ماريش مدير عام الفندق: «أضفنا للفندق سمعة جديدة ممتازة بفضل خدماته الراقية وموقعه المميز وتجهيزاته الجديدة التي تجعل منه مكاناً مثالياً وجذاباً للإجتماعات. اننا واثقون من إستقطاب أعمال اضافية من الشرق الأوسط».

زيروكس تطرح 12 منتجاً



جان جونوه المدير الإقليمي

أعلنت زيروكس ان 12 منتجاً من المنتجات المكتبية والمنزلية الشبكية الصغيرة سوف تتوفّر لدى الموزّعين ومحلات البيع بالتجزئة.

وسوف يتيح هذا التوسع في قنوات التوزيع لزيروكس توفير منتجات تقنية أكثر إلى شركاء زيروكس وموزعيها ما يعزز بدوره معدل النمو الإجمالي للعوائد المالية للشركة وموزّعيها. ولأول مرة، سيكون بمقدور الموزعين الوصول إلى مجموعة منتجات زيروكس الكاملة والطابعات والناسخات الرقمية والطابعات الشخصية الليزرية والنافثة للحبر والأجهزة المتعددة الوظائف.

من جهة أخرى، حصلت شركة زيروكس على لقب «إحدى أفضل الشركات إدارة» في العالم من مجلة «اندستري ويك ماغازين». وهذه هي السنة الرابعة التي تقوم فيها هذه المجلة باختيار افضل 100 شركة في العالم من الناحية الإدارية والسنة الثالثة التي يُدرج فيها إسم زيروكس ضمن هذه القائمة.

واختارت مجلة «اندستري ويك» افضل 100 شركة من الناحية الإدارية من بين قائمة ضمّت أكثر من 1000 شركة مرشحة من أضخم الشركات الصناعية في العالم.

وفي هذا الإطار، قال ريك توماس، الرئيس التنفيذي لزيروكس: «إن الشركات الكبيرة تعتمد دائماً على قوتها وهذا ما نقوم به في شركة زيروكس».

3M تصنع وتسوّق ورق زيروكس الإلكتروني

أعلنت شركة المستندات زيروكس أن ورق الشركة الإلكتروني المبتكر سوف يتمّ تصنيعه وتسويقه من قبل شركة M3 بموجب إتفاق ابرم بين الشركتين.

وقال **نوزار مانيكشو**، مدير التسويق الإقليمي في زيروكس للشرق الأوسط وشرق وجنوب افريقيا: «اننا سعداء بتحالفنا الجديد مع شركة M3 ونتطلع إلى تقديم افضل مستويات الجودة من الورق الإلكتروني لجميع البلدان في العالم. وهذه التكنولوجيا الجديدة سوف تحدث ثورة في عالم الطباعة وسوف تساعد على حماية البيئة من خلال خفض معدل استهلاك الورق والحبر».

مديرون

● مايكل هيلتون

تمّ تعيينه مديراً عاماً لمجموعة كانو في الامارات وعمان، وكان هيلتون شغل مناصب عدة لدى حكومتي المملكة المتحدة والكويت وفي الامم المتحدة.



● بيري سميث

تولّى منصب مسؤول إتصال تنفيذي لدى شركة فيرز اند اكزيبشنز المنظمة لمعرض دبي 2000 للطيران، وعمل سميث 17 عاماً في وزارة الدفاع البريطانية إلى جانب عمله مع مجموعات الدفاع البريطانية.



● محمد دقيدق

إنضمّ إلى أسرة فندق انتركونتيننتال الرياض كمدير للتسويق والمبيعات. وقبل ذلك تولى دقيدق مسؤوليات عدة في مجال المبيعات والتسويق في سلسلة فنادق ماريوت وكان اخرها في جده ودبي.



Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa1@gcc.com.bh

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

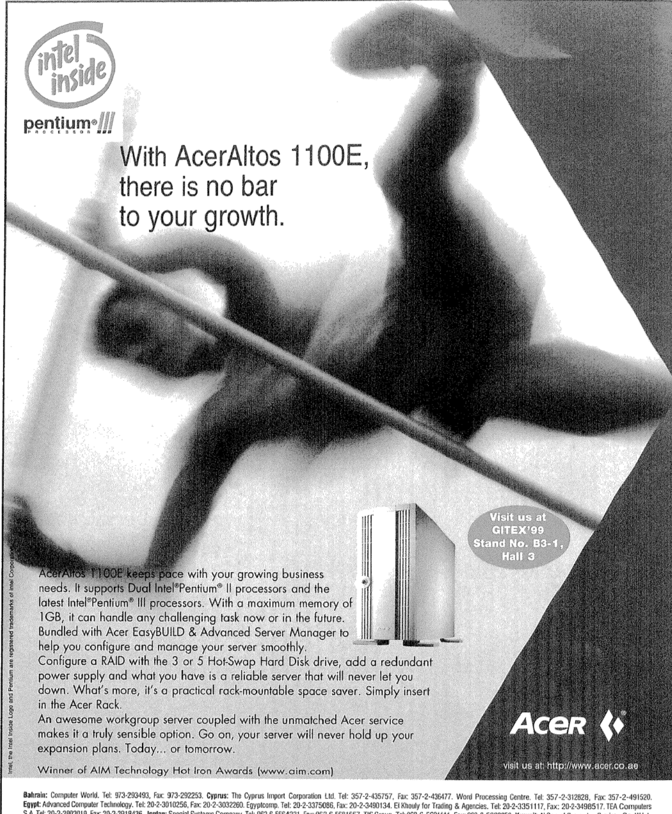
THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index


intel inside
pentium® III
PROCESSOR
With AcerAltos 1100E,
there is no bar
to your growth.
Visit us at
GITEX'99
Stand No. B3-1,
Hall 3
AcerAltos 1100E keeps pace with your growing business needs. It supports Dual Intel®Pentium® II processors and the latest Intel®Pentium® III processors. With a maximum memory of 1GB, it can handle any challenging task now or in the future. Bundled with Acer EasyBUILD & Advanced Server Manager to help you configure and manage your server smoothly.
Configure a RAID with the 3 or 5 Hot-Swap Hard Disk drive, add a redundant power supply and what you have is a reliable server that will never let you down. What's more, it's a practical rack-mountable space saver. Simply insert in the Acer Rack.
An awesome workgroup server coupled with the unmatched Acer service makes it a truly sensible option. Go on, your server will never hold up your expansion plans. Today... or tomorrow.
Winner of AIM Technology Hot Iron Awards (www.aim.com)
Acer
visit us at: http://www.acer.co.ae
Intel, the Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation

